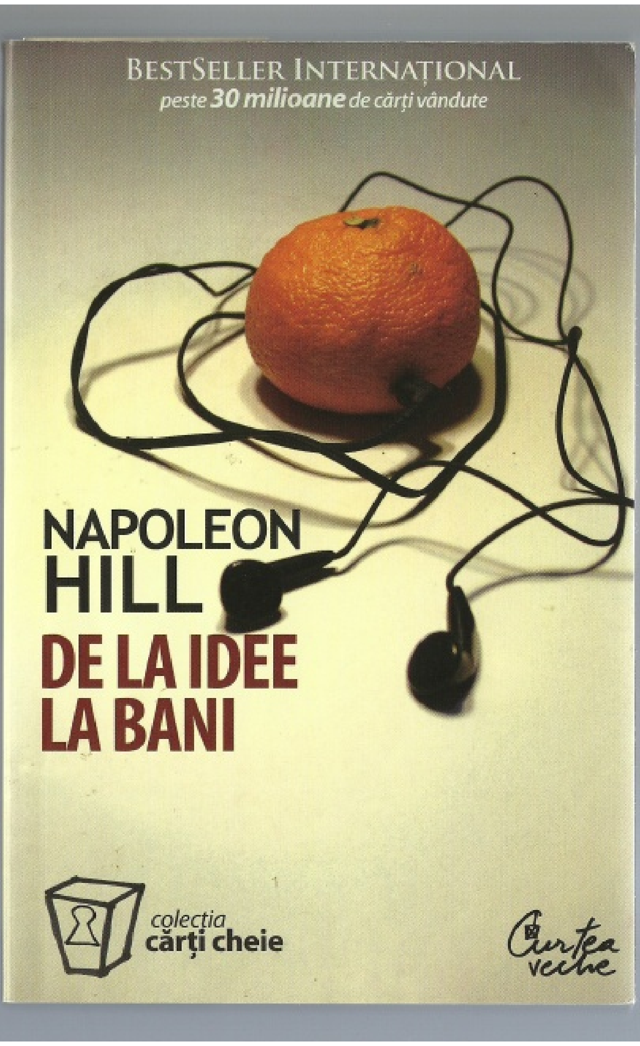


BestSeller Internațional
*peste **30 milioane** de cărți vândute*

NAPOLEON
HILL

DE LA IDEE LA BANI

colecția
cărți cheie

Curtea veche

Napoleon Hill s-a născut într-o cabană minusculă, undeva în statul american Virginia. Și-a început cariera la 13 ani, ca reporter la câteva ziare de provincie. A devenit în scurt timp una dintre cei mai influente personalități în domeniul psihologiei motivaționale, și unul dintre inițiatorii acesteia.

Influențat de Andrew Carnagie, considerat cândva unul dintre cei mai bogați oameni din lume, Hill organizează un experiment în care intervievează peste 500 de bărbați și femei, în majoritate milionari, pentru a-și crea și verifica teoria asupra succesului. Acest experiment a durat douăzeci de ani, iar rezultatele lui au fost publicate în cursuri și cărți de succes care au făcut din Napoleon Hill cel mai important specialist în filozofia succesului și cel mai cunoscut autor în domeniu, cu lucrări precum *Success Through a Positive Mental Attitude* (*Succesul și atitudinea*, Editura Curtea Veche, 2002) sau *Succeed and Grow Rich Through Persuasion* (*Puterea de convingere*, coautor W. Clement Stone, Editura Curtea Veche, 2002). Cel mai mare succes l-a avut cu cartea *Think and Grow Rich* (*De la idee la bani*, a cărei primă ediție în limba română a apărut la Editura Curtea Veche, în 1998), devenită, cu cele peste douăzeci de milioane de exemplare vândute în întreaga lume, o carte clasică a educației prin autocunoaștere și acțiune.

Napoleon Hill a fost editorul revistei *Hill's Golden Rule*. Apreciat de Franklin D. Roosevelt pentru viziunea filozofiei sale asupra succesului, Hill a fost consilier al președintelui american timp de trei ani. De-a lungul unui întreg deceniu, a conferențiat pe marginea *teoriei succesului*, ale cărei principii sunt în continuare promovate de Fundația Napoleon Hill.

De același autor a mai fost editat titlul *Secretul bogățiilor*, *Curtea Veche Publishing*, 2007.

01
POV

NAPOLEON HILL

DE LA IDEE LA BANI

Ediția a II-a

Traducere din limba engleză de
LUIZA GERVESCU

Curtea Veche

BUCUREȘTI, 2008

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
HILL, NAPOLEON
De la idee la bani / Napoleon Hill ; trad. de Luiza Gervescu. Ed. a 2-a. - București: Curtea Veche Publishing, 2008
ISBN 978-973-669-508-7

I. Gervescu, Luiza (trad.)

174.4
336

Coperta colecției: GRIFFON AND SWANS PRODUCTONS
www.griffon.ro

NAPOLEON HILL
THINK AND GROW RICH ACTION PACK

First published in the United States under the title *Think and Grow Rich Action Pack* by Napoleon Hill.
Copyright © Hawthorn Books, Inc., 1972.
Think and Grow Rich Action Manual,
copyright © Hawthorn Books, Inc., 1968.
Published by arrangement with Dutton Plume,
a division of Penguin Group (USA) Inc.
All rights reserved.

© Curtea Veche Publishing, 1998, 2007,
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-973-669-508-7

CUVÂNT ÎNAINTE AL EDITORULUI

Sunteți în posesia uneia dintre cele mai influente cărți din lume

Vă oferă un plan experimentat care îi îmbogățește pe oameni. Vă arată exact cum să-l folosiți, și vă oferă posibilitatea de a porni imediat la treabă.

Care este mobilul care îi animă pe unii să facă mereu progrese, toată viața lor, împlinindu-se, câștigând bani, îmbogățindu-se și devenind fericiți — în vreme ce alții nu sunt în stare nici măcar să pornească la drum?

Ce dă o mare putere personală unuia, dar îl lasă pe celălalt în anonimat? Ce îl plasează pe unul într-o poziție superioară, din care poate găsi mereu calea de a ieși din orice dilemă și orice dificultate, putând să-și împlinească cele mai scumpe vise — în timp ce altul luptă, eșuează și rămâne descumpănit, pe un drum fără ieșire?

Cu ani în urmă, Napoleon Hill a avut o întrevedere cu Andrew Carnegie, pe atunci unul dintre cei mai bogați oameni ai lumii, și a intrat pentru prima dată în contact cu marele Secret. Carnegie i-a acordat încredere lui Hill și i-a împărtășit cum au folosit alții Secretul, l-a lăsat să le studieze metodele și să elaboreze o metodă unică, atotcuprinzătoare, care să fie oferită lumii ca un super-plan.

De la idee la bani dezvăluie Secretul și oferă Planul. De la publicarea ei inițială, în 1937, 42 de ediții s-au vândut cu viteza cu care se tipăreau. Ediția de față este adusă la zi cu mijloace speciale recente, incluzând un rezumat de o pagină al fiecărui capitol.

În sfârșit, iată singura modalitate garantată de a depăși *toate* obstacolele, a împlini *orice* ambiție, a lăsa succesul etern să vă copleșească în fiecare zi. Această carte vă va schimba viața prin enorma ei capacitate de transformare. Veți ști în curând *de ce* obțin unii oameni mari sume de bani și fericire nesfârșită — pentru că și dumneavoastră veți putea fi unul dintre acești oameni.

PREFAȚĂ

În fiecare capitol al acestei cărți pomenesc despre secretul obținerii banilor care a adus averi uriașe unor oameni extrem de bogați — oameni pe care i-am analizat atent vreme de mulți ani.

Am aflat secretul de la Andrew Carnegie, acum mai bine de cincizeci de ani. Vicleanul, dar simpaticul scoțian mi l-a servit cu nonșalanță pe vremea când eram foarte tânăr, și de atunci nu l-am uitat niciodată. S-a așezat confortabil pe scaun, clipind vesel, și m-a privit atent, să vadă dacă sunt destul de deștept ca să înțeleg sensul deplin a ceea ce avea să-mi spună.

Când și-a dat seama că m-am prins, m-a întrebat dacă aș fi dispus să petrec douăzeci de ani sau mai mult pregătindu-mă să îl împărtășesc lumii întregi, bărbaților și femeilor care, fără acest secret, ar eșua în viață. Am acceptat și, cu sprijinul domnului Carnegie, mi-am ținut promisiunea.

Această carte conține Secretul, un secret pus în practică de mii de oameni, din aproape toate categoriile sociale. A fost ideea domnului Carnegie ca această formulă magică, ce l-a îmbogățit enorm, să fie oferită celor care nu au timp să cerceteze modalitățile prin care se câștigă bani. Și el spera ca eu să pot testa și demonstra valabilitatea formulei servindu-mă de experiențe ale unor persoane din diferite domenii de activitate. Era convins că această formulă trebuia inclusă în planul de învățământ al școlilor și facultăților publice și era de părere că, predat corect, acest secret ar revoluționa în așa măsură întregul sistem educativ, încât numărul de ani petrecuți în școală ar fi redus la mai puțin de jumătate.

Povestiri adevărate dovedesc puterea uimitoare a Secretului

În capitolul despre Credință, veți citi povestea uluitoare a organizării giganticei Corporații a Oțelului din Statele Unite ale Americii, concepute și puse în practică de unul dintre tinerii cărora domnul Carnegie le-a dovedit că formula sa funcționează *pentru toți cei care sunt gata să o aplice*. Simpla aplicare a acestei formule a secretului i-a adus lui Charles M. Schwab o avere uriașă în bani și ocazii de a-i obține. Mai bine zis, formula aplicată a valorat, pentru el, aproximativ *șase sute de milioane de dolari*.

Aceste adevăruri — cunoscute de oricine îl știa pe domnul Carnegie — vă dau o idee despre ceea ce puteți obține citind această carte, cu condiția *să știți ce vreți*.

Secretul a fost împărtășit la mii de oameni care l-au folosit în scopuri personale, așa cum voise domnul Carnegie. Unii s-au îmbogățit cu ajutorul lui. Alții l-au folosit cu succes pentru a crea armonie în casele lor. Un funcționar l-a folosit cu atâta eficiență, încât i-a adus un venit de peste 75 000 de dolari pe an.

Arthur Nash, un croitor din Cincinnati, și-a folosit afacerea aproape falimentată drept cobai în testarea formulei. Afacerea a prins viață din nou și i-a îmbogățit

pe proprietarii ei. Se bucură încă de mare succes, deși domnul Nash nu mai este printre noi. Experimentul a fost atât de special, încât ziarele și revistele i-au făcut publicitate în valoare de peste un milion de dolari.

Secretul a ajuns la Stuart Austin Wier din Dallas, Texas. Era pregătit să-l primească — într-atât de pregătit încât a renunțat la profesiunea sa și a studiat dreptul. A reușit oare? Veți regăsi în paginile cărții și această istorisire.

Pe când eram director de publicitate la Universitatea La Salle Extension, atunci când universitatea reprezenta ceva mai mult decât un simplu nume, am avut prilejul să-l văd pe J. G. Chapline, rectorul universității, aplicând formula atât de eficient încât a făcut din La Salle una dintre cele mai extinse rețele de cursuri de specializare.

Secretul la care mă refer este pomenit de mai bine de o sută de ori în această carte. Nu a fost numit cu precizie, căci se pare că are mai mult succes când este pur și simplu dezvăluit și lăsat la vedere acolo unde cei ce sunt pregătiți și îl caută, îl pot găsi. De aceea mi l-a șoptit astfel domnul Carnegie, fără să-mi spună numele lui exact.

Secretul le vorbește celor care ascultă

Dacă sunteți pregătit să-l aplicați, veți regăsi acest secret cel puțin o dată în fiecare capitol. Aș vrea să pot beneficia de privilegiul de a vă spune cum veți ști dacă sunteți într-adevăr pregătit, dar asta v-ar priva de multe avantaje pe care le-ați avea dacă ați face această descoperire singuri.

Dacă v-ați simțit vreodată descurajați, dacă v-ați confruntat cu dificultăți care v-au secat de toate puterile, dacă ați încercat și ați eșuat, dacă v-au afectat vreodată boli sau dureri fizice, povestea descoperirii și folosirii de către fiul meu a formulei lui Carnegie se poate dovedi a fi oaza în Deșertul Speranței Pierdute pe care o căutați de mult.

Secretul acesta a fost folosit în repetate rânduri de președintele Woodrow Wilson în timpul Primului Război Mondial. A fost împărtășit fiecărui soldat combatant, inclus atent în instrucția care se făcea înainte de plecarea pe front. Președintele Wilson mi-a spus că era un factor de bază în colectarea de fonduri necesare pentru război.

Ce e ciudat la acest secret este că aceia care îl înțeleg și îl folosesc se văd practic propulsați spre succes. Dacă vă îndoiți, studiați numele celor ce l-au folosit vreodată, verificați-le biografiile și vă veți convinge.

Nimic nu se obține gratuit pe lumea asta!

Secretul la care mă refer are și el un preț, dar acesta este mult mai mic decât valoarea reală a secretului. Nu poate fi obținut la nici un preț de către cei ce nu îl caută intenționat. Nu poate fi dăruit sau cumpărat pe bani, pentru că el are două părți. Una este deja în posesia celor care sunt gata să-l primească.

Secretul îi slujește în același fel pe toți cei ce sunt pregătiți pentru el. Educația nu are nici o contribuție. Cu mult timp înainte să mă nasc, Thomas A. Edison intrase în posesia secretului, și l-a folosit atât de inteligent încât a devenit cel mai important inventator din lume, deși nu avea în spate decât trei luni de școală.

Secretul a ajuns la Edwin C. Barnes, un partener de afaceri al domnului Edison. El l-a folosit cu atâta dibăcie încât, deși nu câștiga pe atunci decât 12 000 de dolari pe an, a acumulat multă avere și s-a retras din lumea afacerilor încă tânăr. Veți găsi povestea lui la începutul primului capitol. Ar trebui să vă convingă că vă puteți îmbogăți și că puteți încă să fiți ceea ce doriți să fiți, că banii, gloria, recunoașterea și fericirea pot fi obținute de toți cei ce sunt pregătiți și hotărâți să primească această binecuvântare.

Cum de știu eu toate astea? Veți obține răspunsul înainte să terminați cartea. L-ați putea găsi chiar în primul capitol, sau, poate, pe ultima pagină.

În perioada în care mă ocupam de cercetarea care mi-a luat douăzeci de ani, și pe care am abordat-o la solicitarea domnului Carnegie, am analizat sute de oameni vestiți, dintre care mulți au recunoscut că-și adunaseră averile uriașe cu ajutorul secretului lui Carnegie; printre aceștia se numărau:

HENRY FORD
WILLIAM WRIGLEY JR.
JOHN WANAMAKER
JAMES J. HILL
GEORGE S. PARKER
E. M. STATLER
HENRY L. DOHERTY
CYRUS H. K. CURTIS
GEORGE EASTMAN
CHARLES M. SCHWAB
HARRIS F. WILLIAMS
dr. FRANK GUNSAULUS
DANIEL WILLARD
KING GILLETTE
RALPH A. WEEKS
judecătorul DANIEL T. WRIGHT
JOHN D. ROCKEFELLER
THOMAS A. EDISON
FRANK A. VALDERLIP
F. W. WOOLWORTH
THEODORE ROOSEVELT
JOHN W. DAVIS
ELBERT HUBBARD
WILBUR WRIGHT
WILLIAM JENNINGS BRYAN
dr. DAVID STARR JORDAN
J. ODGEN ARMOUR
ARTHUR BRISBANE
WOODROW WILSON
WILLIAM HOWARD TAFT
LUTHER BURBANK
EDWARD W. BOK
FRANK A. MUNSEY
ELBERT H. GARY
CLARENCE DARROW
dr. ALEXANDER GRAHAM BELL
JOHN H. PATTERSON
JULIUS ROSENWALD
STUART AUSTIN WIER
dr. FRANK CRANE

col. ROBERT A. DOLLAR
EDWARD A. FILENE
EDWIN C. BARNES
ARTHUR NASH
GEORGE M. ALEXANDER
J. G. CHAPLINE
senatorul JENNINGS RANDOLPH

Aceste nume nu reprezintă decât o mică parte din sutele de americani faimoși ale căror împliniri, financiare și de alt tip, demonstrează că persoanele ce înțeleg și aplică secretul lui Carnegie ajung departe în viață. N-am cunoscut niciodată pe nimeni care să nu obțină un succes remarcabil în domeniul pe care și l-a ales, după ce i s-a sugerat să aplice formula secretului. N-am cunoscut niciodată pe nimeni care să se distingă, sau să acumuleze bogății de orice tip, fără a cunoaște secretul. Am conchis, pe baza acestor două fapte, că Secretul este mai important, ca parte a cunoașterii esențială pentru autodeterminare, decât orice altceva primit prin ceea ce se numește în mod curënt „educație".

Dar ce e oare educația? Iată o întrebare care a primit un răspuns foarte detaliat.

Răscrucea din viața dumneavoastră

Pe măsură ce citiți, secretul la care mă refer vă va apărea deodată în față, din mijlocul paginii, dacă sunteți pregătit să-l primiți. Când va apărea, îl veți recunoaște. Indiferent dacă primiți acest semn în primul sau ultimul capitol, opriți-vă o clipă când îl vedeți prima dată, și turnați-vă un pahar, căci acea ocazie va marca cea mai însemnată răscruce din viața dumneavoastră.

Nu uitați însă, parcurgând cartea, că ea tratează fapte și nu ficțiune, scopul ei fiind să ofere un mare adevăr universal cu ajutorul căruia toți cei ce se simt pregătiți pot învăța *ce* să facă și *cum* să facă. Ei vor primi și stimulul necesar de a porni.

Ca un ultim cuvânt, înainte să începeți primul capitol, pot să îmi permit să vă ofer o mică sugestie ce vă poate da un indiciu prin care să recunoașteți secretul lui Carnegie? Iat-o: *orice împlinire, orice avere acumulată își are originea într-o idee*. Dacă sunteți pregătit pentru secret, aveți deja jumătate din el; deci, veți recunoaște cealaltă jumătate imediat ce va ajunge la mintea dumneavoastră.

NAPOLEON HILL

INTRODUCERE

Miracolul numit DE LA IDEE LA BANI
de W. Clement Stone

Astăzi va fi una dintre cele mai importante zile din viața dumneavoastră. De ce? Ați început să citiți cartea dr. Napoleon Hill, *De la idee la bani*. Una dintre cele mai importante zile din viața mea a fost cea în care am început să citesc *De la idee la bani* în 1937. Una dintre cele mai importante zile din viața a milioane de persoane care erau motivate să obțină împliniri însemnate a fost cea în care au început să citească *De la idee la bani*. Și dumneavoastră veți descoperi miracolele din *De la idee la bani*.

Ce înseamnă miracol?

Miracolul este împlinirea unui obiectiv „imposibil" din punctul de vedere al gândului — al motivației și... al acțiunii unui individ sau a unui grup de persoane. Împlinirea obiectivelor imposibile este posibilă atâta vreme cât obiectivele și metodele de a le atinge nu încalcă Legea Universală — Legile lui Dumnezeu și drepturile semenilor noștri.

Miracol: **un eveniment, un lucru sau o împlinire cu adevărat remarcabile sau ieșite din comun.**

Să vă împărtășesc experiența unui om care s-a născut fără picioare și care înțelege și *aplică* principiile de succes incluse în *De la idee la bani,* iar acum stă pe picioarele lui și se îndreaptă mândru către împlinirea țelului său imposibil.

Când Henry Viscardi a fost desemnat să primească Medalia de Aur Napoleon Hill pentru fondarea Centrului de Cercetare Umană și dedicarea întregii sale vieți handicapaților, s-a îndreptat șchiopătând, dar mândru, spre podium și a spus:

„Sunt profund recunoscător să primesc această medalie ce poartă numele unui om mare, Napoleon Hill. Există multe motive pentru care mă încearcă acum sentimente puternice. M-am născut fără picioare. Mi-am petrecut primii șapte ani de viață ca pacient ținut de milă în spital. N-am putut să mă ridic «în picioare», pe aceste membre artificiale pe care le port, până la 27 de ani. În toți acești ani m-am luptat să supraviețuiesc ca un copil grav schilodit și ca un tânăr groaznic de deformat.

Îmi amintesc de explicațiile pe care mi le dădea mama în copilărie când o întrebam: «De ce eu?» În înțelepciunea ei simplă de țăran, ea mi-a spus că, atunci când a venit vremea ca un alt băiețel schilod să vină pe lume, Dumnezeu și sfătuitorii Săi s-au reunit într-un consiliu cu scopul de a hotărî unde să-l trimită, iar Dumnezeu a spus «Cred că familia Viscardi ar fi potrivită pentru un băiețel schilod».

Așa simt eu pentru dumneavoastră, și pentru comunitățile acestor meleaguri americane, pe care le iubesc.

Aceste sentimente mi-au hrănit idealuri și mi-au oferit ocazia să mă eliberez, să pornesc în căutarea propriului meu destin… *nu ca un schilod, ci ca un partener egal.* În ce altă țară mi-ar fi fost oferită posibilitatea să fiu liber, să mă căsătoresc cu femeia pe care o iubesc, să stau pe picioarele mele și să mi se permită să fac ceea ce știu?

Cu mulți ani în urmă, un doctor mi-a schimbat viața când, pentru prima dată, m-a ajutat să mă ridic pe aceste membre artificiale pe care le port acum. N-am putut să-i plătesc serviciile. Mi-a spus că va fi răsplătit dacă voi putea să îi ajut cu ceva pe ceilalți handicapați așa cum mă ajutase el pe mine. I-am promis — și vă jur — că atâta vreme cât va fi măcar un handicapat pe lume care preferă provocările vieții unei existențe garantate, agitația existenței calmului mort al utopiei subvenționate, îi voi dedica lui toate energiile mele.

Nu uitați: **Speranța nu este un lux, ci o datorie**. Să speri nu înseamnă să visezi… ci să-ți transformi visele în realitate. *Binecuvântați sunt cei ce visează vise și sunt dispuși să plătească prețul traducerii lor în realitate.*

Cât despre mine, nu aleg să fiu un om obișnuit. Este *dreptul* meu să fiu cât de neobișnuit pot. Sunt în căutarea prilejului, nu a siguranței. Vreau să îmi asum un risc calculat, să visez și să construiesc, să cad și să reușesc. Refuz să-mi vând imboldul de viață pe nimic. Nu-mi schimb libertatea pe binefaceri și nici demnitatea pe o mână întinsă. Nu mă voi pleca înaintea nici unui stăpân, nu mă va copleși nici o amenințare. Moștenirea mea este verticalitatea, mândria și curajul de a gândi și a acționa pe cont propriu. Asta ca să mă pot bucura de avantajele propriei mele creații și să înfrunt lumea cu curaj, spunând: «*Eu* am făcut acest lucru.»

Vreau să vă urez ceva. Același lucru îl urez și handicapaților. Presupun că, prin convenție, ar trebui să vă urez și să le urez succes și fericire pentru tot restul vieții. Dar este prea ușor să măsurăm lumea prin succes și fericire. Aș dori să vă urez **să dați un sens** restului vieții dumneavoastră...

Pentru milioanele de handicapați dintre noi, pentru mine și pentru dumneavoastră, aceasta este definiția reală a unui american." (ACESTA ESTE MIRACOLUL AMERICAN!)

O obsesie măreață face minuni

Cu mulți ani în urmă, am citit *Măreața Obsesie* într-o singură noapte. Dimineața, m-am hotărât să am și eu *o obsesie măreață*. Scopul meu era, și va fi întotdeauna, să **fac această lume un loc mai bun pentru generația noastră și pentru cele viitoare**. Iar acest scop să fie împlinit pe fiecare continent.

Fiica mea, Donna Stone Pesch, a citit *De la idee la bani*, i-a învățat și i-a aplicat principiile și a fost inspirată să împlinească un „Vis imposibil".

Publicul credea că un caz de maltratare a unui copil era ceva rar, ce se petrecea în rândul săracilor. Doar o mână de „oameni de specialitate", niște părinți abuzivi și Donna știau că nu e adevărat. Totuși, ei aveau dreptate! Donna mai credea că *și un singur copil maltratat este prea mult*... că maltratarea de copii ar trebui și ar putea să fie evitată de la bun început.

În dorința ei de a propune ceva concret, ea a găsit o soluție: Comitetul Național de Prevenire a Maltratării Copilului. Donna a investit nenumărate ore și milioane de dolari pentru a porni organizația în Chicago, cu filiale în toată țara. A încurajat Consiliul Național de Publicitate să susțină Campania de Avertizare Publică a Comitetului pentru a educa poporul american — prin

ziare, reviste, televiziune, radio și afișe — că **maltratarea copilului este o realitate... dar nu trebuie să fie!**

E un miracol să aveți un scop principal în viață

Definirea Scopului... nașterea unei *dorințe arzătoare* de a împlini un mare scop demn de împlinit este primul principiu pe care îl veți găsi în *De la idee la bani*. După dr. Hill, acesta este *punctul de pornire al oricărei împliniri*.

Se întâmplă miracole în timp ce gândiți creativ

S-ar putea să știți că sistemul de funcționare al calculatorului electronic a fost proiectat să fie foarte asemănător cu cel al creierului și al sistemului nervos... calculatorul dumneavoastră uman, atunci când dumneavoastră înșivă vă puteți *dirija gândurile, controla emoțiile* și *ordona viața*. Pentru a pune în practică această capacitate sublimă, trebuie să plătiți un preț: **timpul!** Deci, alocați-vă o perioadă precisă de 30 de minute *pe zi* pentru **gândirea creativă**, și concentrați-vă asupra scopurilor dumneavoastră. În timpul acestui proces important **să nu vă gândiți decât la lucrurile pe care le doriți, și îndepărtați-le pe cele pe care nu le vreți (sau n-ar trebui să le vreți)**.

Făceți-vă obiceiul să vă amintiți mereu scopul dumneavoastră principal: 1) când vă treziți, 2) când vă culcați și 3) de multe ori în timpul zilei. De ce? Ca să recunoașteți imediat ceea ce vă ajută să vă îndepliniți scopul. Calculatorul dumneavoastră uman este programat prin repetiție... repetiție... repetiție.

Miracolele apar prin autocunoaștere

IMPORTANT: În viață nu obțineți mereu ceea ce doriți dacă nu examinați acel ceva în mod constant. În consecință, stabiliți zilnic ce progres faceți spre împlinirea scopurilor dumneavoastră, în special a scopului principal pe care vi l-ați definit.

Miracolul cărții **De la idee la bani**

Oricare ar fi motivul pentru care o citiți — să găsiți o idee care să vă ajute să atingeți un obiectiv de afaceri, să rezolvați o problemă personală, să vă îmbogățiți, să vă precizați un scop principal în viață, sau să vă luați în mâini propriul destin — adevăratul *miracol* din *De la idee la bani* este acela de a vă învăța și a vă inspira să faceți minuni cu propria dumneavoastră viață. Din paginile ei veți afla cum puteți să folosiți puterea nelimitată a minții dumneavoastră în scopul de a vă descoperi potențialul și a-l traduce... în realitate. Filozofia de împlinire personală a lui Napoleon Hill a rezistat testului vremii. Milioane de bărbați, femei și adolescenți și-au demonstrat acest lucru lor înșile.

Astăzi va fi una dintre cele mai importante zile din viața dumneavoastră! Nici un scop demn de el însuși nu este imposibil. Lăsați porțile minții dumneavoastră larg deschise. Care vor fi miracolele pe care le veți aduce în viața proprie după ce citiți *De la idee la bani*? Nu uitați: Puteți împlini orice vis care nu încalcă Legile Universale — Legile lui Dumnezeu și drepturile semenilor dumneavoastră.

Gândurile sunt lucruri

Într-adevăr, „gândurile sunt lucruri", și încă lucruri puternice, mai ales atunci când ele se combină cu scopuri bine definite, perseverență și o dorință arzătoare ca ele să devină averi sau alte obiecte materiale.

Cu ani în urmă, Edwin C. Barnes a descoperit cât de adevărat este faptul că oamenii pot ști realmente drumul *de la idee la bani*. Descoperirea lui nu este cea a unui om contemplativ. Ea i s-a dezvăluit treptat, pornind de la o dorință arzătoare de a deveni asociat în afaceri al marelui Edison.

Una dintre caracteristicile de bază ale dorinței lui Barnes a fost *precizia*. El dorea să lucreze *cu* Edison, și nu *pentru* el. Remarcați atent cum și-a tradus el dorința în realitate, și veți înțelege mai bine principiile care conduc la îmbogățire.

Când a avut pentru prima dată revelația dorinței sau a impulsului gândului, nu avea cum să acționeze. Îl blocau două obstacole. Nu-l cunoștea pe Edison și nu avea bani pentru biletul de tren spre East Orange, New Jersey.

Puterea care aduce succesul este puterea minții dumneavoastră.

Cum să determinați viața să spună DA și nu NU planurilor și ambițiilor dumneavoastră.

Aceste dificultăți ar fi fost suficiente ca să descurajeze majoritatea oamenilor să încerce să-și îndeplinească visul. Dar acesta nu era un vis obișnuit!

Edison l-a privit drept în față...

S-a prezentat la laboratorul domnului Edison și a anunțat că venise să devină partenerul de afaceri al inventatorului. Vorbind de prima întâlnire între Barnes și Edison, cu mulți ani mai târziu, domnul Edison a spus:

„Stătea în fața mea, părând un biet om sărac, dar *se citea pe chipul său ceva care mă făcea să cred că este ferm hotărât să obțină ceea ce venise să obțină*. Învățasem, după ani de experiență, că atunci când cineva dorește într-adevăr și profund să obțină ceva, atât de profund încât este dispus să-și riște întregul viitor pe o singură învârtire a roții, sigur va câștiga. I-am oferit prilejul pe care îl ceruse, *căci am văzut că se hotărâse să nu cedeze până nu va reuși*. Evenimentele ulterioare au demonstrat că am avut perfectă dreptate."

În orice caz nu înfățișarea l-a ajutat pe tânărul nostru să fie angajat în biroul lui Edison, căci ea pleda cu siguranță împotriva lui. Gândul a contat.

Barnes nu a devenit partenerul de afaceri al lui Edison de la primul interviu. I s-a acordat însă șansa să lucreze în biroul lui Edison pentru un salariu foarte neînsemnat.

Lunile s-au scurs. Aparent nu se întâmpla nimic în direcția scopului râvnit de Barnes, cel pe care și-l stabilise *ca scop principal bine definit*. Dar în mintea lui Barnes se petrecea ceva important. Dorința lui de a deveni asociat în afaceri al lui Edison devenea mai intensă cu fiecare zi.

Psihologii au spus pe bună dreptate că „atunci când cineva este realmente pregătit pentru ceva, îl transpune în faptă". Barnes era gata pentru o asociere în afaceri cu Edison; în plus, era hotărât să rămână acolo până va obține ceea ce urmărea.

Nu și-a spus nici o clipă: „Ei bine, și ce rost are? Cred că mă voi răzgândi și voi căuta o slujbă de comis-voiajor." În schimb, și-a spus: „Am venit ca să devin partenerul de afaceri al lui Edison și voi împlini acest lucru chiar de-ar fi să-mi ia tot restul vieții." Și *credea cu putere în ceea ce spunea*! Cât de diferită ar fi povestea oamenilor dacă s-ar decide să urmeze un scop precis, și să nu-l părăsească până în clipa în care ar deveni o obsesie copleșitoare!

Poate că tânărul Barnes nu știa toate astea pe atunci, dar hotărârea sa nestrămutată, perseverența sa de a urmări o singură dorință erau sortite să spulbere orice împotrivire și să îi ofere prilejul pe care îl căuta.

O ocazie neașteptată

Atunci când a apărut ocazia, ea s-a prezentat într-o formă și o direcție diferite față de cele la care se aștepta Barnes. Acesta este unul dintre trucurile ocaziilor. Au un obicei viclean de a se strecura pe ușa din spate și de a veni adesea deghizate sub forma necazului, sau a înfrângerii temporare. Poate că de aceea atât de mulți oameni n-au putut să recunoască o ocazie.

Domnul Edison abia perfectase un nou mecanism de birou, cunoscut în acea vreme ca Dispozitivul de Dictare al lui Edison. Agenții săi de vânzări nu erau prea entuziasmați de această mașinărie. Nu credeau că poate fi vândută fără a depune un efort uriaș.

Barnes știa că el poate să vândă Dispozitivul de Dictare al lui Edison. I-a pomenit acest lucru lui Edison, și a obținut pe dată prilejul pe care îl aștepta. A vândut, într-adevăr a vândut dispozitivul. De fapt, a avut un asemenea succes încât Edison i-a oferit un contract de distribuire și comercializare în întreaga țară. Din acest parteneriat de afaceri, Barnes a câștigat bani, dar a făcut ceva infinit mai important. A demonstrat că o persoană poate ajunge într-adevăr *de la idee la bani*.

Nu am cum să știu care este suma exactă de bani pe care i-a câștigat Barnes din dorința inițială. I-o fi adus două sau trei milioane de dolari, dar suma, indiferent care ar fi ea, devine nesemnificativă în comparație cu averea și mai mare acumulată sub formă de cunoștințe precise rezumate în faptul că *un impuls abstract al minții poate lua forma unor recompense materiale* prin aplicarea principiilor cunoscute.

Barnes *și-a format credința* că este partener cu marele Edison. Și-a format credința că va avea avere. Nu dispunea de nimic cu care să pornească, în afară de capacitatea de a ști ce dorea și hotărârea de a-și susține dorința până la realizare.

Cel ce renunță prea devreme

Una dintre cele mai frecvente cauze de eșec este obiceiul de a te retrage atunci când te simți copleșit de o *înfrângere temporară*. Într-un moment sau altul, fiecare se face vinovat de această greșeală.

Un unchi al lui R. V. Darby a fost cuprins de „febra aurului", în vremea căutării înfocate a acestui metal nobil, și a plecat în vest ca să sape și să se îmbogățească. Nu auzise niciodată de faptul că *se extrăsese mai mult aur din mințile oamenilor decât s-a extras vreodată din pământ*. Și-a exprimat o dorință și a pornit la treabă cu lopata și târnăcopul.

După săptămâni de muncă istovitoare, a fost răsplătit prin descoperirea minereului strălucitor. Avea nevoie de excavatoare pentru a-l aduce la suprafață. A camuflat mina pe furiș, s-a reîntors acasă în Williamsburg, Maryland, și le-a spus rudelor și unor vecini că „dăduse lovitura". Au strâns bani pentru utilajele necesare și le-au trimis cu vaporul. Unchiul și Darby s-au întors la lucru în mină.

Prima încărcătură de minereu a fost forată și expediată unui atelier de topire. Rezultatele primite au dovedit că era vorba despre una dintre cele mai bogate mine din Colorado! Încă un număr de încărcături și datoriile ar fi fost acoperite. Aveau să urmeze profituri uriașe.

Pompele de forare au pornit în căutare! Speranțele lui Darby și ale unchiului său au prins aripi! Apoi ceva s-a întâmplat. Vâna minereului de aur a dispărut! Ajunseseră la capătul curcubeului, iar potirul de aur nu mai era acolo — totul fusese zadarnic.

În cele din urmă, s-au decis *să renunțe*.

Au vândut echipamentul unui toxicoman pe câteva sute de dolari, și au luat trenul spre casă. Toxicomanul a angajat un inginer în minerit să evalueze mina și să facă niște calcule. Inginerul a fost de părere că proiectul eșuase pentru că proprietarii n-au cunoscut „zonele de falie". Calculele lui au dovedit că vâna se afla *la doar aproximativ un metru de locul unde cei doi Darby s-au oprit din forat*! Și minereul se afla într-adevăr acolo.

Toxicomanul a obținut milioane de dolari pe minereul din mină doar pentru că a știut să solicite sfatul unui expert înainte să renunțe.

Succesul este la un pas dincolo de înfrângere

La multă vreme după aceea, domnul Darby și-a recuperat de câteva ori pierderea, *când a făcut descoperirea* că dorința poate fi transformată în aur. Descoperirea a survenit după ce el s-a implicat în vinderea asigurărilor de viață.

Amintindu-și că pierduse o avere uriașă pentru că se oprise la un metru de aur, Darby a profitat de această experiență în noul domeniu de activitate ales, aplicând metoda simplă de a-și spune: „M-am oprit la un metru de aur, dar nu mă voi opri niciodată *pentru că oamenii spun* «nu» când le ofer polițe de asigurare."

Darby a devenit unul dintre puținii oameni care vând polițe de asigurare de viață în valoare de un milion de dolari pe an. Își datora „constanța" lecției pe care o învățase, „ușurinței" cu care renunțase la căutarea aurului.

Înaintea succesului, viața oamenilor este presărată, cu siguranță, de înfrângeri temporare, și, poate, de un anume tip de eșecuri. Când cineva este copleșit de înfrângere, abandonul pare lucrul cel mai ușor și mai conform cu logica pe care o aplică majoritatea oamenilor.

Peste cinci sute dintre cei ce au dobândit succesul absolut în această țară i-au împărtășit autorului că au obținut acest succes de neînchipuit la doar un pas *după* ce fuseseră învinși. Înfrângerea este un bufon cu un simț acut al ironiei și vicleniei.

Copilul ce a știut să stăpânească un om în toată firea

La puțină vreme după ce domnul Darby absolvise „Facultatea Loviturilor Dure" și se hotărâse să profite din experiența sa legată de extragerea minereului aurifer, a avut șansa să fie prezent într-o împrejurare ce i-a demonstrat că „Nu" nu înseamnă neapărat o negație.

Într-o după-amiază, își ajuta unchiul să macine grâu într-o moară veche. Unchiul lucra la o fermă întinsă unde locuiau mai mulți fermieri de culoare ce aveau parte din recoltă. Ușa s-a deschis încet și în prag a apărut o fetiță de culoare, fiica unui chiriaș, care a intrat și a rămas lângă ușă.

Unchiul și-a ridicat privirea, a văzut copilul și a țipat aspru la ea: „Ce vrei?"

Fetița a răspuns timidă: „M-a trimis mama să-i dați 50 de cenți."

„Nici nu mă gândesc", a răspuns unchiul, „și acum du-te acasă."

„Da, domnule", a răspuns copilul. *Dar nu s-a mișcat.*

Unchiul a lucrat în continuare, atât de concentrat încât n-a acordat copilului atenția necesară ca să vadă că n-a plecat. Când și-a înălțat privirile și a văzut-o încă acolo, a țipat la ea: „Ți-am spus să te duci acasă! Du-te sau vin eu după tine."

Fetița a spus: „Da, domnule", *dar n-a făcut un pas.*

Unchiul a trântit un sac de boabe pe care voia să le toarne în rezervorul morii, a luat de jos o doagă de butoi și a pornit spre copil cu un chip ce nu anunța nimic bun.

Darby și-a ținut respirația. Era sigur că va urma un atac. Știa că unchiul său este foarte impulsiv.

Când unchiul a ajuns lângă fetiță, ea a înaintat un singur pas, s-a uitat drept în ochii lui și a strigat ascuțit, cât de tare a putut: „Mămicii îi trebuie 50 de cenți!"

Unchiul s-a oprit, s-a uitat o clipă la ea, apoi a pus încet doaga jos, a băgat mâna în buzunar, a scos o jumătate de dolar și i-a dat-o.

Copilul a luat banii și s-a îndreptat încet către ușă, privindu-l drept în ochi pe omul *pe care tocmai îl învinsese*. După ce a plecat, unchiul s-a așezat pe o cutie și s-a uitat în gol pe fereastră vreme de zece minute. Cântărea, uimit, înfrângerea dură pe care o suferise.

Și domnul Darby se gândea. Era pentru prima dată în experiența sa când văzuse un copil de culoare *controlând* conștient un alb matur. Cum a reușit? Ce i se întâmplase unchiului său, care și-a pierdut deodată aspectul fioros și a devenit blând ca un mielușel? Ce putere bizară folosise această micuță ca să devină stăpână pe situație? Aceste întrebări și altele la fel își punea Darby, dar răspunsul nu l-a găsit decât ani de zile mai târziu, când mi-a spus povestea.

Ciudat este că autorul a aflat istoria acestei experiențe neobișnuite chiar în moara veche, acolo unde unchiul a fost înfrânt.

Un „da" ascuns în spatele unui „nu"

Stând acolo, în moara prăfuită de ani, domnul Darby a repetat povestea neobișnuitei victorii și, în cele din urmă, a întrebat: „Ce înțelegeți voi din toate astea? Ce putere ciudată a folosit acel copil ca să-l înfrângă pe unchiul meu dintr-o lovitură?"

Răspunsul la această întrebare se va regăsi în principiile descrise în această carte. Răspunsul este detaliat și complet. Conține amănunte și instrucțiuni suficiente pentru a face pe oricine să înțeleagă și să aplice aceeași forță peste care fetița nimerise întâmplător.

Mintea să vă fie mereu clară, și așa veți observa exact ce putere ciudată salvase copilul. Veți zări această putere în capitolul următor. Undeva în carte veți afla o idee care vă va ascuți capacitățile perceptive și va pune această forță irezistibilă la picioarele dumneavoastră, să vă slujească. Veți deveni, poate, conștienți de această putere în primul capitol, sau în cel următor. S-ar putea să o primiți sub forma unei singure idei. Sau însoțită de un plan și un țel. S-ar putea să vă provoace să vă întoarceți la experiențele dumneavoastră anterioare de eșec sau înfrângere și să evidențieze o lecție prin care puteți recâștiga tot ce ați pierdut înainte.

După ce i-am descris domnului Darby puterea pe care fetița de culoare o folosise fără să fie conștientă că o posedă, el a rememorat rapid cei treizeci de ani de experiență ca agent de asigurări și a recunoscut cinstit că succesul în vânzări se datora, și nu în mică măsură, lecției pe care o învățase de la copil.

Domnul Darby a spus: „De fiecare dată când vreun client încerca să mă ocolească și să nu cumpere, îmi venea în minte imaginea acelui copil stând acolo, în moara veche, cu ochii strălucind de mânie și sfidare, și îmi spuneam: «Trebuie să vând.» În vânzările mele, este mai mare procentul celor făcute către oameni care mi-au răspuns prima dată cu «NU»."

Și-a amintit și de greșeala pe care o făcuse oprindu-se la doar un metru de aur. „Dar", spuse el, „acea experiență s-a dovedit a fi o binecuvântare. M-a învățat *să nu mă las și să continui*, indiferent de cât de greu mi-ar fi — o lecție pe care trebuia neapărat să o învăț dacă voiam să câștig vreodată ceva."

Experiențele domnului Darby erau destul de obișnuite și simple, și totuși ele dețineau răspunsul în ceea ce privește destinul său; deci, erau la fel de importante (pentru el) ca viața însăși. A avut de câștigat din aceste două experiențe dramatice pentru că *le-a analizat* și a înțeles lecția ascunsă în ele. Dar ce se alege de cel ce nu are nici timpul, nici chemarea pentru a studia eșecul în căutarea cunoașterii ce îl poate conduce spre succes? Unde și cum să învețe el arta de a transforma înfrângerea în temelia solidă a unui prilej favorabil?

Această carte a fost scrisă pentru a răspunde la astfel de întrebări.

Cu o singură idee clară puteți obține succesul

Răspunsul necesită o descriere a celor 13 principii dar, pe măsură ce citiți, nu uitați că răspunsul pe care probabil îl căutați *dumneavoastră* la întrebările care v-au făcut să cugetați la ciudățenia vieții poate fi aflat *înlăuntrul dumneavoastră*, într-o idee, un plan sau un țel care e posibil să se contureze în timpul lecturii.

Tot ce vă trebuie pentru a obține succesul este o idee clară. Principiile descrise în această carte conțin modalități și mijloace de a zămisli idei folositoare.

Înainte de a purcede la descrierea acestor principii, credem că meritați pe deplin să primiți această sugestie importantă:

> *Când bogățiile încep să apară, vin atât de repede și într-un asemenea număr, încât ne putem întreba unde s-au ascuns în toți acești ani.*

Aceasta este o afirmație uimitoare, cu atât mai mult cu cât se spune că bogăția vine doar pentru cei care muncesc mult și îndelung.

Când începeți să căutați drumul de la idee la bani, veți remarca faptul că bogăția începe cu o stare de spirit,

cu un scop clar definit, cu muncă puțină sau inexistentă. Dumneavoastră sau oricine altcineva ar trebui să fiți interesați în a ști cum să dobândiți acea stare de spirit care va atrage avere. Am petrecut 25 de ani de cercetare, pentru că și eu doream să știu „cât de bogați devin oamenii astfel".

Fiți foarte atent, de îndată ce stăpâniți principiile acestei filozofii și începeți să urmați instrucțiunile de aplicare a principiilor, veți remarca îmbunătățirea situației dumneavoastră financiare, dar și cum orice veți atinge se va transforma într-un beneficiu pentru dumneavoastră. Imposibil? Câtuși de puțin!

Una dintre cele mai mari slăbiciuni ale omenirii este frecvența cu care se folosește cuvântul „imposibil". Acest cuvânt cunoaște toate regulile care nu funcționează. Și toate lucrurile ce nu pot fi făcute. Cartea aceasta a fost scrisă pentru cei care caută reguli ce le-au adus altora succesul, și sunt gata să riște totul pe aceste reguli.

Dobândesc succesul cei ce devin conștienți de el.

Eșecul este rezervat celor care se lasă, indiferenți, să devină conștienți de existența acestuia.

Scopul acestei cărți este să-i ajute pe toți cei ce doresc să învețe arta de a-și schimba structura spirituală și a dobândi conștiința succesului în locul conștiinței eșecului.

O altă slăbiciune întâlnită prea des la prea mulți oameni este obiceiul de a măsura totul și pe toată lumea prin prisma *propriilor* expresii și credințe. Unii dintre cititorii noștri vor crede că nu vor găsi drumul de la idee la bani pentru că și-au format obișnuința sărăciei, a lipsurilor, a nefericirii, eșecului și înfrângerii.

Acești nefericiți îmi amintesc de un chinez de vază care a venit în America pentru a primi educație în spirit american. El s-a înscris la Universitatea din Chicago. Într-o zi, președintele Harper s-a întâlnit cu acest tânăr oriental în campus, s-a oprit să vorbească cu el câteva minute, și l-a întrebat care i se păruse caracteristica cea mai izbitoare a poporului american.

„Ei bine", a exclamat studentul, „tăietura piezișă a ochilor voștri. Ochii voștri sunt foarte ciudați!"

Ce e de spus despre chinez?

Refuzăm să credem ceea ce nu înțelegem. Credem prostește că propriile limitări sunt cele corecte. Evident, ochii celorlalți sunt „piezişi" pentru că nu sunt la fel cu ai noștri.

„Îl vreau și-l voi avea"

Când Henry Ford s-a hotărât să producă vestitul lui motor V-8, a ales să construiască un motor cu toți cei 8 cilindri grupați într-un singur bloc, și le-a cerut inginerilor săi un proiect al motorului. Proiectul a fost pus pe hârtie, dar toți inginerii au fost de acord că era pur și simplu *imposibil* să formezi un singur bloc din opt cilindri.

Ford a spus: „Și totuși, produceți-l."

Ei i-au replicat: „Dar e imposibil!"

Ford le-a ordonat: „La treabă! Și nu renunțați până nu reușiți, oricât timp v-ar lua."

Inginerii au pornit. Nu le mai rămânea nimic de făcut dacă doreau să rămână angajații lui Ford. Au trecut șase luni și nu s-a întâmplat nimic. S-au scurs încă șase luni și tot nimic. Inginerii au încercat toate variantele posibile pentru a aduce planul la îndeplinire, dar nimic nu mergea: „*imposibil!*"

După un an, Ford și-a consultat inginerii, și ei l-au informat din nou că nu găsiseră nici o modalitate de a-i îndeplini ordinele.

„Continuați", le-a spus Ford. „Îl vreau și îl voi avea."

Au continuat, și, la un moment dat, ca prin minune, au descoperit secretul.

Perseverența lui Ford reușise din nou!

Poate că această poveste nu a fost redată cu absolută precizie, dar esența și substanța ei sunt corecte. Dacă puteți, voi, cei ce visați să vă îmbogățiți, deduceți din ea secretul milionarului Ford. Nu va trebui să căutați prea departe.

Henry Ford a avut succes pentru că a înțeles și a aplicat principiile succesului. Unul dintre acestea este dorința, știința exactă a ceea ce urmărim. Rețineți această poveste a lui Ford pe măsură ce citiți, și subliniați rândurile în care s-a regăsit secretul extraordinarei sale împliniri. Dacă puteți face acest lucru, dacă puteți puncta exact grupul de principii care l-a îmbogățit pe Henry Ford, îi puteți egala performanțele în aproape orice domeniu de activitate pentru care simțiți chemare.

Un poet a zărit adevărul

Când Henley a scris rândurile profetice „Sunt stăpân pe soarta mea, sunt căpitan al sufletului meu", ar fi trebuit să ne spună că noi toți ne stăpânim soarta și suntem căpitani ai sufletelor noastre, *pentru că* avem puterea de a ne controla gândurile.

Ar fi trebuit să ne spună că mințile noastre devin magneți ai gândurilor dominante ce ne stăpânesc spiritele și, prin mecanisme pe care nici un muritor nu le cunoaște, acești „magneți" atrag către noi forțele, oamenii și ocaziile speciale care se potrivesc cu natura gândurilor noastre *dominante*.

Ar fi trebuit să ne spună că înainte de a putea acumula bogății uriașe trebuie să ne transformăm spiritele într-un uriaș magnet al dorinței intense de îmbogățire, că trebuie să dobândim „conștiința banilor" înainte ca dorința de a-i obține să ne conducă la elaborarea unor planuri precise pentru a-i obține.

Dar, fiind poet și nu filozof, Henley s-a mulțumit să formuleze un mare adevăr în formă poetică, lăsându-i pe cei care veneau după el să interpreteze sensul filozofic al acestor rânduri.

Încetul cu încetul, adevărul s-a conturat, din ce în ce mai mult, până când, acum, devine sigur faptul că principiile descrise în această carte dețin secretul absolut al destinului nostru economic.

Un tânăr își prevede viitorul

Suntem acum pregătiți să examinăm primele dintre aceste principii. Fiți mereu deschiși la nou și nu uitați, pe măsură ce citiți, că ele nu sunt inventate de o singură persoană. Ele au funcționat pentru mulți oameni. Le puteți pune în aplicare pentru a vă clădi un viitor solid.

Veți constata că acest lucru este ușor, nu greu de făcut.

Cu ani în urmă, am ținut un discurs la înmânarea diplomelor uneia dintre promoțiile Colegiului Salem din Salem, Virginia de Vest. Am scos în evidență principiul descris în capitolul următor cu atâta fermitate încât unul dintre absolvenți și l-a însușit cu hotărâre și l-a inclus în filozofia sa. Tânărul a devenit membru al Congresului și un om important în administrația lui Franklin D. Roosevelt. Mi-a scris o scrisoare care exprima clar părerea sa cu privire la principiul ce va fi enunțat în capitolul următor și m-am decis să public scrisoarea în loc de introducere pentru acel capitol. Vă oferă o idee despre satisfacțiile pe care le veți obține:

Dragul meu Napoleon,

De când sunt membru al Congresului American, am cunoscut problemele oamenilor, și acum îți scriu cu scopul de a oferi o sugestie care s-ar putea dovedi de folos pentru mii de oameni de treabă.

În 1922, ai ținut un discurs la absolvirea unei promoții a Colegiului Salem, și eram și eu pe atunci membru al acelei promoții. În acel discurs, mi-ai sugerat ideea care m-a făcut să mă bucur acum de ocazia pe care o am de a servi oamenii din statul meu și care va purta, în foarte mare măsură, răspunderea oricărui succes ce l-aș putea avea în viitor.

Îmi amintesc, ca și cum ar fi fost ieri, minunata descriere pe care ai făcut-o metodei prin care Henry Ford, omul cu puțină școală, fără un ban, fără prieteni influenți, s-a ridicat pe culmi nebănuite. Atunci m-am hotărât, chiar înainte să-ți termini discursul, că îmi voi crea un loc al meu, în ciuda tuturor dificultăților pe care le voi întâmpina.

Mii de tineri vor absolvi Universitatea anul acesta sau în anii imediat următori. Fiecare va aștepta un mesaj de încurajare concretă, asemănător cu cel pe care l-am primit eu de la tine. Ei vor dori să știe încotro se îndreaptă, ce să facă spre a o porni în viață. Tu le poți spune, ai ajutat atâția și atâția oameni să-și rezolve problemele.

Sunt mii de oameni astăzi în America ce ar vrea să știe cum să-și transforme ideile în bani, oameni care trebuie să înceapă de la zero, fără fonduri, și să-și amortizeze pierderile. Dacă există cineva care poate să-i ajute, tu ești acela.

Dacă publici această carte, aș vrea să am primul exemplar tipărit, cu autograful tău.

Cu urări sincere de bine,
Cu prietenie,

JENNINGS RANDOLPH

La 35 de ani după ce am ținut acel discurs, am avut plăcerea să mă întorc la Colegiul Salem în 1957 pentru susținerea discursului oficial de absolvire. Atunci am primit și diploma onorifică de Doctor în Literatură de la Colegiul Salem.

Din 1922, l-am urmărit pe Jennings Randolph devenind unul dintre principalii lideri în transporturile aeriene, un mare orator, cu deosebită priză la public, și senator al Statelor Unite din partea statului Virginia de Vest.

De reținut

Ca și Edwin Barnes, cineva poate să fie îmbrăcat sărăcăcios și să nu aibă nici un ban și totuși, dorința lui arzătoare îi poate oferi ocazia vieții sale.

Cu cât mai mult veți lucra în direcția corectă, cu atât mai mult vă veți apropia de succes. Prea mulți renunță la succes când acesta este la un pas. Îl lasă la îndemâna altora.

***Scopul* este piatra de hotar a oricărei împliniri, importantă sau nu. Un om puternic poate fi înfrânt de un copil care are un scop bine definit. Modificați-vă deprinderile de judecată în ceea ce privește semnificația misiunii dumneavoastră și puteți împlini adesea ceea ce pare chiar imposibil.**

Asemenea lui Henry Ford, vă puteți transmite credința și perseverența altora și împlini cu succes și „imposibilul".

Mintea omenească poate împlini orice țel pe care îl poate concepe și în care crede.

Pasul 1 către îmbogățire

Dorința

Când Edward C. Barnes a coborât din trenul de marfă în East Orange, New Jersey, acum mai bine de 50 de ani, el poate să fi arătat ca un vagabond, dar gândurile lui erau cele ale unui rege!

Pe drumul de la gară la biroul lui Thomas A. Edison, și-a pus mintea la treabă. S-a văzut *față în față cu Edison*. S-a auzit cerându-i domnului Edison o ocazie să împlinească obsesia mistuitoare a vieții lui, dorința arzătoare de a deveni partenerul de afaceri al marelui inventator.

Dorința lui Barnes nu era o *speranță!* Era o dorință fierbinte, care mergea dincolo de orice obstacole. Era bine conturată.

Câțiva ani mai târziu, Edwin C. Barnes se afla iarăși în fața lui Edison, în același birou în care îl cunoscuse pe inventator. De data aceasta, dorința lui devenise realitate. *Era asociatul lui Edison.* Visul care îi guverna viața era acum transpus în realitate.

Barnes a reușit pentru că și-a stabilit un scop precis și și-a pus toată energia, puterea și efortul, absolut totul, în slujba acestui scop.

a spus: „Domnilor, chiar pe acest loc voi construi cel mai mare magazin din lume, indiferent de câte ori va fi cuprins de flăcări."

Asta s-a întâmplat în urmă cu mai bine de un secol. Magazinul a fost construit. El se înalță acolo, ca un monument impunător închinat forței acelei stări de spirit cunoscute sub numele de dorință arzătoare. Ar fi fost ușor pentru Marshall Field să procedeze la fel ca și ceilalți comercianți. Când le mergea prost, iar viitorul părea cufundat în deznădejde, s-au retras și au plecat acolo unde părea să le fie mai ușor.

Remarcați atent această diferență dintre Marshall Field și ceilalți negustori, pentru că este aceeași diferență care se distinge practic între cei ce reușesc și cei ce eșuează.

Orice om ce ajunge la vârsta la care înțelege scopul real al banilor începe să și-i dorească. Nu ajunge să-ți *dorești* ca să te îmbogățești. Dar *dorind* bogății, ajungem la o stare de spirit care devine o obsesie, apoi la planuri bine stabilite și modalități de a obține avere, și la sprijinirea acelor planuri cu o perseverență *care nu admite eșecul* și, în cele din urmă, la bogății.

Șase pași care transformă dorințele în aur

Metoda prin care dorința de îmbogățire se poate traduce în echivalentul său financiar constă din următorii șase pași preciși și practici:

1. Stabiliți-vă în minte suma *exactă* de bani pe care o doriți. Nu ajunge să spuneți pur și simplu „Vreau mulți bani". Stabiliți o sumă exactă. (Există o justificare psihologică a preciziei, care va fi descrisă într-un capitol următor.)

2. Hotărâți-vă exact ce doriți să *dați* în schimb pentru banii pe care îi doriți. (Nu există conceptul de „ceva pentru nimic".)
3. Stabiliți o dată precisă când vreți *să intrați în posesia* banilor pe care îi doriți.
4. Conturați-vă un plan hotărât pentru a vă împlini dorința și începeți *imediat*, indiferent dacă sunteți gata sau nu, să puneți *în practică* acest plan.
5. Scrieți clar și exact suma de bani pe care intenționați să o obțineți, stabiliți-vă termenul-limită pentru obținerea lor, ca și ceea ce doriți să dați în schimb pentru acea sumă, și elaborați atent planul prin care intenționați să o acumulați.
6. Citiți-vă angajamentul scris cu voce tare de două ori pe zi, o dată chiar înainte de culcare și o dată imediat după ce vă treziți, dimineața. Pe măsură ce citiți — imaginați-vă, simțiți și credeți că aveți deja banii.

E important să respectați instrucțiunile descrise în acești șase pași. Este deosebit de important să luați seama și să respectați instrucțiunile din al șaselea paragraf. Veți putea să vă plângeți că vă este imposibil să „vă vedeți în posesia banilor" înainte să-i aveți de fapt. Iată unde vă poate veni în ajutor *dorința arzătoare*. Dacă doriți bani într-adevăr, cu atâta putere încât dorința să devină obsesie, nu vă va fi deloc greu să vă convingeți că îi veți obține. Principalul este să doriți bani, și să deveniți atât de hotărât să-i aveți încât să *vă convingeți* că îi veți obține.

Principii în valoare de 100 de milioane de dolari

Pentru cei neinițiați, care nu au fost instruiți în principiile de funcționare ale minții omenești, aceste indicații pot părea greu de aplicat. Pe toți cei care nu recunosc utilitatea acestor șase pași, i-ar ajuta poate să afle că informația pe care o conțin vine direct de la Andrew Carnegie, care a început ca un muncitor de rând în fabrici de oțel, dar a reușit, în ciuda debutului său umil, să facă în așa fel încât aceste principii să-i ofere o avere de mult mai mult de 100 de milioane de dolari.

Vă poate fi de ajutor să știți și că cei șase pași enunțați mai sus au fost analizați cu atenție de Thomas A. Edison, care i-a aprobat, considerându-i pași esențiali nu doar în dobândirea banilor, ci și în atingerea oricărui scop.

Pașii nu necesită „muncă istovitoare". Nu cer sacrificii. Nu pretind cuiva să devină ridicol sau credul. Nu este nevoie de multă educație pentru a-i aplica. Dar, pentru a-i aplica eficient, acești șase pași necesită *imaginația* suficientă pentru a permite cuiva să vadă și să înțeleagă că acumularea banilor nu poate fi lăsată la voia întâmplării și a norocului. Trebuie să înțelegem că toți cei care au acumulat ~~mari~~ averi și-au îndeplinit partea de visare, speranță, aspirație, dorință și planificare *înainte* să obțină bani.

Puteți afla foarte bine de pe acum că nu puteți dobândi niciodată mari bogății *dacă nu* vă creați o puternică *dorință* de a obține bani, și dacă *nu credeți* sincer și hotărât că îi veți obține.

Marile vise se pot preschimba în bogăție

Noi, cei care pornim în această cursă după averi, ar trebui să fim încurajați să aflăm că această nouă lume în care trăim cere noi idei, noi modalități de a produce lucruri, conducători noi, invenții noi, noi metode de predare și de conducere, cărți noi, o nouă literatură, noi procedee de a face televiziune, idei noi de filme. La baza acestui imperativ al lucrurilor noi și îmbunătățite există acea calitate absolut necesară pentru a câștiga, și anume *stabilirea unui scop bine definit*, precizia a ceea ce dorim și *o dorință* arzătoare de a obține.

Noi, cei care dorim să ne îmbogățim, trebuie să reținem că adevărații conducători ai lumii au fost dintotdeauna oameni care au exploatat și au pus în practică forțele intangibile și nevăzute ale ocaziilor nenăscute și au convertit aceste forțe (sau impulsuri cognitive) în zgârie-nori, metropole, fabrici, avioane, automobile și orice altă formă a confortului care face viața mai plăcută.

Pentru a vă dobândi partea de bogăție, nu vă lăsați influențat și nu lăsați ca visul să vă fie disprețuit. Ca să câștigați multe în această altfel de lume, trebuie să vă pătrundeți din nou de spiritul marilor pionieri ai trecutului, ale căror vise au dat civilizației tot ce are ea de valoare, spiritul vital al Americii — posibilitatea pentru dumneavoastră și pentru mine de a ne cultiva și pune în valoare talentele.

Dacă ceea ce doriți să faceți este corect și *credeți în el*, porniți spre împlinire! Puneți visele înainte, și nu contează ce spune „gura lumii" dacă vă confruntați cu înfrângerea temporară, căci poate că „lumea" nu știe că orice eșec aduce cu el germenele unui eventual succes.

Visul lui Thomas Edison era o lampă care să funcționeze pe bază de electricitate; el a început să-și pună visul în practică, și în ciuda a peste *zece mii de dovezi de eșec*, el a perseverat până ce și-a tradus visul în realitate. Visătorii care cred în împlinire *nu renunță*!

Whelan a visat la un lanț de magazine de trabucuri, și-a pus visul în practică și, acum, United Cigar Stores dețin cele mai importante piețe din America.

Frații Wright visau la o mașină care să poată zbura. Astăzi, vedem cu toții probe în lumea reală care să le susțină visul.

Marconi visa la un sistem care să exploateze forțele intangibile ale eterului. Putem afla dovezi ale faptului că nu visa zadarnic în fiecare aparat de radio și de televiziune din lume. V-ar putea interesa să știți că prietenii lui Marconi l-au pus sub tutelă și i-au făcut un control la un spital de boli nervoase când a anunțat că descoperise un principiu prin care putea trimite mesaje prin aer fără sprijinul firelor sau al altor mijloace fizice de comunicare. Visătorii de astăzi o duc mai bine.

Lumea este plină de șanse de care visătorii din trecut habar n-aveau.

Ei și-au pus visele înaintea dorinței

O dorință arzătoare de a fi și a acționa este punctul din care trebuie să pornească un visător. Visele nu se nasc din indiferență, lene sau lipsă de ambiție.

Rețineți că toți cei care reușesc în viață încep prost și trec prin multe încercări ce îi dezamăgesc puternic înainte să „ajungă". Punctul de referință în viața celor ce reușesc sosește de obicei într-un moment de criză, în care li se dezvăluie „eu-rile ascunse".

John Bunyan a scris *Călătoria pelerinului*, care este una dintre cele mai extraordinare cărți din literatura

engleză, și asta după ce fusese închis și aspru pedepsit pentru opiniile sale în domeniul religiei.

O. Henry a descoperit geniul care se ascundea în el după ce s-a confruntat cu cele mai groaznice nenorociri și a fost închis într-o celulă din Columbus, Ohio. Obligat, prin suferință, să se familiarizeze cu „celălalt eu" al său și să-și folosească imaginația, s-a descoperit ca mare autor în loc de un infractor nefericit și exilat.

Charles Dickens a început lipind etichete pe cutii de cremă de ghete. Tragedia primei sale iubiri i s-a cuibărit în suflet și l-a transformat în unul dintre marii scriitori ai lumii. Această tragedie a produs mai întâi *David Copperfield*, apoi o succesiune de alte lucrări care au îmbogățit și au îmbunătățit lumea cititorilor de literatură.

Helen Keller și-a pierdut auzul, graiul și văzul la puțină vreme după naștere. În ciuda acestei mari nenorociri și-a înscris numele cu majuscule în cartea oamenilor importanți. Întreaga ei viață a servit drept probă a faptului că *nimeni nu este învins iremediabil până ce nu acceptă înfrângerea ca pe o realitate*.

Robert Burns era un copil de țăran analfabet. A fost blestemat să fie sărac și a devenit bețivul satului. Dar lumea a devenit mai bună prin existența sa, pentru că el a înveșmântat gânduri frumoase în poezie, și deci a smuls un mărăcine pentru a planta în loc un trandafir.

Beethoven era surd, Milton era orb, dar numele lor vor dăinui peste timp pentru că au visat și și-au putut traduce visele în gânduri bine structurate.

Există o diferență între a dori ceva și a fi gata să-l primești. Nimeni nu este *pregătit* pentru ceva până ce nu crede că-l poate obține. Starea de spirit trebuie să fie certitudine, nu doar speranță sau dorință. Este esențial să menținem deschise porțile sufletelor noastre. Mințile încuiate nu inspiră încredere, curaj sau siguranță.

Țineți minte, pentru a aspira sus în viață, pentru a cere abundență și prosperitate, nu vi se cere un efort mai mare decât cel necesar pentru a accepta nefericirea și sărăcia. Un mare poet a formulat corect acest adevăr universal în următoarele versuri:

M-am târguit cu viața pe un leu
Dar viața mi l-a refuzat,
Oricât mi-ar fi-n amurg de greu
Să-mi văd avutul scăpătat.

Căci viața nu-i decât un șef
Ce îți oferă tot ce-i ceri,
Însă salariul nu-i un chef
Căci te-ai legat fără-ntrebări.

Și am muncit din greu, ca sclav
Doar ca să aflu la final
Că aș fi fost plătit grozav
De-aș fi cerut, în mod real.

Dorința transformă și „imposibilul" în realitate

Drept punct culminant potrivit pentru acest capitol aș dori să vă prezint una dintre cele mai neobișnuite persoane pe care le-am cunoscut vreodată. L-am văzut pentru prima dată la câteva minute după nașterea sa. A venit pe lume fără urechi, iar doctorul a declarat, când i s-a cerut părerea, că acest copil ar putea fi surdo-mut pe viață.

N-am fost de acord cu părerea doctorului. Aveam tot dreptul să nu fiu; eram tatăl copilului. Am ajuns și eu la o concluzie și m-am hotărât să-mi exprim propria părere, dar am făcut-o în tăcere, ținând-o secretă în inima mea.

Știam prea bine că fiul meu avea să audă și să vorbească. Cum? Eram sigur că trebuie să existe o soluție, și știam că o voi găsi. Mă gândeam la cuvintele nemuritorului Emerson: „Curgerea evenimentelor ne învață să credem. Nu trebuie decât să ne supunem. Suntem cu toții conduși pe drumul bun, și, ascultând cu umilință, vom auzi *cuvântul potrivit.*"

Cuvântul potrivit? *Dorința!* Mai mult decât orice altceva pe lume doream ca fiul meu să nu fie surdo-mut. N-am renunțat nici o clipă la acea dorință.

Ce puteam face? Trebuia să găsesc o cale prin care să-i insuflu copilului meu dorința mea arzătoare ca el să găsească modalități și mijloace de a transmite sunetele creierului său fără ajutorul urechilor.

De îndată ce băiețelul avea să atingă vârsta la care mă putea înțelege urma să-l fac să dorească atât de fierbinte să audă, încât natura avea să acționeze prin metode proprii, pentru a traduce dorința în realitate fizică.

M-am gândit la toate acestea fără a-mi împărtăși speranțele nimănui. În fiecare zi, reînnoiam jurământul pe care-l făcusem față de mine însumi că fiul meu nu va fi surdo-mut.

Pe măsură ce înainta în vârstă și observa lucrurile din jurul său, am observat că fiul meu poseda un oarecare simț al auzului. Când a împlinit vârsta la care copiii încep de obicei să vorbească, el n-a încercat absolut deloc să rostească cuvinte, dar ne dădeam perfect seama, prin reacțiile sale, că aude slab unele sunete. Exact de asta aveam nevoie! Eram sigur că dacă poate auzi, chiar slab, își poate îmbunătăți capacitatea auditivă. Apoi s-a întâmplat ceva care mi-a dat speranțe și care a venit dintr-o sursă total neașteptată.

Găsim o soluție

Am cumpărat un fonograf. Când copilul a auzit muzică pentru prima dată, a manifestat un entuziasm deosebit și și-a însușit imediat aparatul. Odată, a pus același disc de multe ori vreme de aproape două ore, stând în fața fonografului, cu dinții agățați de marginea cutiei. Importanța acestui obicei pe care și l-a format nu s-a conturat clar decât după ani de zile, căci noi nu auzisem atunci de „conducția osoasă".

La puțină vreme după ce primise fonograful, mi-am dat seama că mă auzea clar când îi vorbeam cu buzele atingând osul mastoid, la baza craniului.

Înțelegând clar că poate auzi sunetul vocii mele fără probleme, am început imediat să-i formez dorința de a auzi și a vorbi. Am descoperit în curând că băiețelului îi plăceau basmele la culcare, deci am creat povești menite să-i dezvolte încrederea în sine, imaginația și *o dorință arzătoare să audă și să fie normal*.

Era mai ales o anumită poveste pe care insistam dându-i un nou colorit dramatic de fiecare dată când o spuneam. Era destinată să-i insufle ideea că durerea lui nu trebuie acceptată pasiv, ci este un bun de mare valoare. În ciuda faptului că toată filozofia pe care o examinasem atent relevase că orice dificultate poartă sămânța unui avantaj echivalent, trebuie să mărturisesc că habar n-aveam *cum* poate deveni un bun această durere.

Nimic nu-l putea opri

Analizându-mi retrospectiv experiența, înțeleg clar acum că *încrederea* fiului meu *în mine* a fost o cauză directă a succesului meu. Nu se îndoia de nimic din ce îi spuneam. I-am insuflat ideea că el are un *avantaj* deosebit asupra fratelui lui mai mare, și că acest avantaj se poate reflecta în multe feluri. Spre exemplu, profesorii de la școală vor observa că el nu are urechi și, din această cauză, îi vor acorda o atenție specială și îl vor trata cu o înțelegere extraordinară. Așa au și făcut. I-am insuflat și ideea că, atunci când va fi destul de mare ca să vândă ziare (fratele lui mai mare devenise deja distribuitor de ziare), va avea un avantaj important asupra fratelui său, căci oamenii îl vor plăti mai bine, căci își vor da seama că el este un băiat inteligent și muncitor, deși nu are urechi.

La aproape șapte ani, a manifestat prima dovadă că metoda noastră de „programare" a minții sale dăduse roade. Luni de zile ceruse privilegiul să vândă ziare, dar mama lui nu-i dădea voie.

În cele din urmă a luat singur taurul de coarne. Într-o după-amiază, când era singur acasă cu servitorii, a sărit pe fereastra de la bucătărie, s-a furișat afară, și a pornit-o pe propriile picioare. A împrumutat un capital de 6 cenți de la pantofarul din vecini, l-a investit în ziare, le-a vândut, a reinvestit profitul și a repetat acest lucru vreme îndelungată, până seara târziu. După ce și-a făcut bilanțul încasărilor și a dat înapoi cei 6 cenți pe care îi împrumutase de la bancherul său, avea un profit de 42 de cenți. Când am ajuns acasă în acea seară, l-am găsit dormind în pat, cu banii strânși în mână.

Mama lui i-a deschis mâna, a luat monezile și a izbucnit în plâns. Ei, poftim! Părea nepotrivit să plângi la prima victorie a fiului tău. Reacția mea a fost complet opusă. Eu am râs din toată inima, căci mi-am dat seama că efortul meu de a insufla credință fiului meu avusese succes.

Mama lui a văzut, în prima lui experiență de afaceri, un băiețel surd care ieșise în stradă să-și riște viața pentru a câștiga bani. Eu am văzut un mic om de afaceri curajos, ambițios, stăpân pe sine, al cărui capital investit în sine însuși se dublase, căci el preluase inițiativa afacerii în propriile mâini și câștigase. De aceea mă mulțumea această afacere, pentru că știam că își dovedise că e capabil, convingere ce nu îl va părăsi întreaga viață.

O victorie asupra facultăților auditive

Băiețelul surd a absolvit toate clasele, liceul, facultatea, fără a-și putea auzi profesorii, cu excepția cazului în care îi strigau puternic, de la mică distanță. Nu a urmat însă o școală specială. Nu l-am lăsat să învețe limbajul semnelor. Eram deciși să-l lăsăm să ducă o viață normală și să fie înconjurat de copii normali, și am susținut această hotărâre în ciuda multor dezbateri aprinse pe care le-am avut cu directorii școlilor.

Când era la liceu, a încercat un mecanism auditiv electric, dar nu i-a servit la nimic.

În ultima săptămână de facultate, s-a întâmplat ceva care a constituit punctul de cotitură în viața lui. Se pare că, din pură întâmplare, el a intrat în posesia altui aparat auditiv electric, ce i-a fost expediat cu titlu de probă. Nu s-a grăbit să-l încerce, datorită dezamăgirii suferite cu primul. În cele din urmă, a luat instrumentul și și l-a pus pe cap fără mult entuziasm, a conectat bateria și, deodată, ca prin minune, dorința sa dintotdeauna de a auzi normal s-a transformat în realitate. Pentru prima dată în viață, auzea practic la fel de bine ca un om normal.

Debordând de bucuria descoperirii, cu ajutorul acestui aparat, a unei altfel de lumi, s-a repezit la telefon, i-a telefonat mamei și i-a auzit vocea perfect. A doua zi și-a auzit clar profesorii pentru prima dată în viață!

Pentru prima dată în viață putea să vorbească nestingherit cu ceilalți, fără ca ei să trebuiască să vorbească tare. Într-adevăr, pășise într-o lume nouă.

Dorința începuse să-și arate profitul, dar victoria nu era încă desăvârșită. Băiatul trebuia încă să afle o cale sigură și practică de a-și transforma handicapul într-un *avantaj echivalent*.

Băiatul „surd" îi ajută pe ceilalți

De îndată ce a înțeles semnificația a ceea ce realizase deja, dar sufocat de bucuria acestei lumi noi de sunete ce i se dezvăluia, a scris o scrisoare entuziastă producătorului mecanismului auditiv, descriindu-și experiența. Ceva din scrisoarea lui a determinat compania să-l invite la New York. Când a sosit, i-a fost oferit un tur al fabricii și în timp ce vorbea cu inginerul-șef, povestindu-i schimbarea lumii lui, l-a străfulgerat o bănuială, o idee sau o inspirație — spuneți-i cum vreți. Era acel *impuls al gândului* care i-a transformat durerea în bun destinat să plătească dividendele în bani și fericire pentru mii de persoane, de-a lungul timpului.

Esența acestui impuls al gândului a fost următoarea: i-a venit ideea că ar putea ajuta milioane de oameni cu deficiențe auditive, care trăiesc fără ajutorul aparatelor, dacă ar putea găsi o cale de a le spune povestea noii sale lumi.

O lună încheiată, a întreprins o cercetare intensivă, în cursul căreia a analizat întregul sistem de fabricație și comercializare a mecanismului auditiv și a creat modalități și căi de comunicare cu oamenii fără auz de pe tot globul, cu scopul de a le împărtăși lumea schimbată ce i se dezvăluise. Când a terminat, a elaborat un plan în scris bazat pe descoperirile sale. Când și-a dezvăluit planul companiei, i-a fost oferită imediat poziția care să-i ușureze îndeplinirea ambiției sale.

Când a început lucrul, nici nu visa că era menit să aducă speranță și vindecare miilor de oameni cu deficiențe auditive care, fără sprijinul lui, ar fi fost condamnați la surzenie pentru eternitate.

Nu am nici o îndoială că Blair ar fi rămas toată viața surdo-mut dacă mama lui și eu n-am fi reușit să-i modelăm mentalitatea.

Când i-am insuflat dorința de a auzi și a vorbi, de a trăi ca un om normal, nu știam că impulsul vine însoțit de o influență ciudată, care l-a ajutat să construiască punți și să depășească marea de liniște dintre creierul său și lumea din jur.

Într-adevăr, o dorință arzătoare dispune de mijloace oculte de a se transpune în echivalentul său fizic. Blair dorea să audă normal; acum aude! S-a născut cu un handicap care ar fi putut cu ușurință trimite pe cineva cu o dorință insuficient de hotărâtă în stradă, cu o ceașcă de metal și câteva pixuri.

Nevinovata „minciună albă“ pe care i-o implantasem în minte încă din copilărie, convingându-l că durerea lui va deveni un bun însemnat, și-a găsit justificarea. Într-adevăr, nu există nimic, bun sau rău, pe care credința, la care se adaugă o dorință arzătoare, să nu îl poată transforma în realitate. Aceste calități sunt disponibile oricui.

Dorința face minuni pentru o cântăreață

Un scurt fragment dintr-o știre referitoare la doamna Schumann-Heink oferă explicația uimitorului succes în muzică al acestei femei deosebite. Citez paragraful respectiv, pentru că esența lui constă în nimic altceva decât dorința:

> La începutul carierei sale, doamna Schumann-Heink l-a vizitat pe directorul Operei Regale din Viena rugându-l să-i testeze capacitatea vocală. Dar el nu a testat-o. După ce a privit-o pe tânăra jenată și prost îmbrăcată, a exclamat, nu prea amabil: „Cu așa un chip, fără nici o urmă de personalitate, cum te poți aștepta să reușești în operă? Copilă dragă, renunță la idee. Cumpără-ți o mașină de cusut și pornește la treabă. *Nu vei fi nicicând cântăreață.*“

„Nicicând“ este o perioadă prea lungă! Directorul Operei Regale din Viena știa multe despre latura tehnică a cântului. Știa însă puține despre puterea dorinței care se transformă în obsesie. Dacă ar fi știut mai multe despre acea putere, n-ar fi făcut greșeala să condamne geniul fără a-i oferi o șansă.

Cu câțiva ani în urmă, unul dintre partenerii mei de afaceri s-a îmbolnăvit. Starea lui se înrăutățea cu trecerea timpului și, în cele din urmă, s-a internat să se opereze. Doctorul m-a avertizat că avea puține șanse de supraviețuire. Dar asta era părerea doctorului. Și nu părerea pacientului. Cu o clipă înainte să fie dus în sala de operație, a murmurat: „N-avea grijă, Șefule, ies eu de aici în câteva zile.“ Infirmiera m-a privit cu o expresie de milă față de sărmanul om. Dar pacientul a supraviețuit cu bine. După ce s-a terminat totul, doctorul a spus: „Nu l-a salvat nimic altceva decât uriașa lui dorință de viață. N-ar fi rezistat dacă n-ar fi refuzat să accepte posibilitatea morții.“

Cred în puterea dorinței întărite de credință pentru că am văzut această putere propulsând oamenii de la începuturi modeste la poziții de influență și bogăție; am văzut victime ale morții scăpându-i din gheare; am văzut-o funcționând ca mijloc prin care oamenii își regizau revenirea după ce fuseseră înfrânți pe toate fronturile; am văzut-o oferindu-i propriului meu fiu o viață normală, fericită, plină de succes, în ciuda faptului că natura îl adusese pe lume fără urechi.

Cum poate cineva să stăpânească și să folosească puterea dorinței? Veți afla acest răspuns în acest capitol și în următoarele.

Printr-un principiu ciudat și puternic al „mecanismelor mentale" care nu au fost niciodată divulgate, Natura include în impulsul acestei puternice dorințe „acel ceva" care nu recunoaște cuvântul „imposibil" și nu acceptă realitatea eșecului.

De reținut

Atunci când *dorința* focalizează forțe importante în scopul de a obține victoria, nu vă retrageți; victoria este sigură.

Șase pași preciși, incluși aici, transformă dorința în aur. Pentru Andrew Carnegie, aceste principii au valorat 100 de milioane de dolari.

Dorința clădește o nouă victorie pornind de la înfrângerea temporară. Dorința a înălțat, practic din cenușă, cel mai mare lanț de magazine din lume.

Un băiat fără urechi a învățat să audă. O femeie „fără nici o șansă" a devenit o excepțională cântăreață de operă. Un om bolnav la care se așteptau să se sfârșească a revenit la viață. Dorința a fost forța care i-a ajutat pe acești oameni prin „mecanisme mentale" ciudate, dar naturale.

Mintea nu cunoaște alte frontiere decât cele pe care le stabilim noi înșine.

Pasul 2 către îmbogățire

Credința

Credința este chimistul-șef al minții. Atunci când credința se împletește cu gândul, subconștientul începe de îndată să vibreze, o transpune în echivalentul său spiritual, și o trimite Inteligenței Infinite, ca în cazul rugăciunii.

Emoțiile credinței, dragostei și sexului sunt cele mai puternice dintre toate emoțiile pozitive importante. Când cele trei se îmbină, gândul dobândește o asemenea nuanță încât ajunge direct în subconștient, unde este preschimbat în echivalentul său spiritual, singura formă care provoacă o reacție a Inteligenței Infinite.

Credința vă așteaptă s-o descoperiți

Urmează acum o afirmație care vă va face să înțelegeți mai bine importanța pe care o capătă principiul autosugestiei atunci când dorința se transpune în echivalentul său fizic sau bănesc; cu alte cuvinte, credința este o stare de spirit care poate fi indusă ori creată, prin afirmații sau instrucțiuni repetate către subconștient, prin principiul autosugestiei.

Credința bine direcționată face ca fiecare gând să dobândească o forță nebănuită. Vă puteți înălța nebănuit de mult, purtați de aripile cutezătoare ale marii încrederi în sine pe care tocmai ați dobândit-o.

Drept exemplificare, stabiliți-vă scopul pentru care se presupune că citiți această carte. Țelul este, desigur, dobândirea capacității de transformare a intangibilului impuls de gândire care este dorința în echivalentul său fizic, banii. Urmând instrucțiunile enunțate în capitolul despre autosugestie, și cele despre subconștient, rezumate în acel capitol, vă puteți convinge subconștientul să *creadă* că veți primi ceea ce cereți. El va acționa asupra acelei convingeri pe care apoi v-o va transfera sub forma „credinței", urmată de planuri precise pentru a procura ceea ce vă doriți.

Credința este o stare de spirit pe care v-o puteți insufla atunci când veți dori, dar numai după ce veți fi stăpânit cele treisprezece principii, pentru că ea este o stare de spirit pe care v-o induceți de bună voie prin aplicarea și folosirea acestor principii.

Repetarea afirmării ordinelor către subconștientul dumneavoastră este singura metodă cunoscută de creare voluntară a emoției credinței.

Poate că veți înțelege mai bine dacă vă voi explica felul în care, uneori, oamenii devin criminali. Citând un vestit criminolog, aflăm: „Când oamenii intră pentru prima dată în contact cu crima, se îngrozesc și o resping. Dacă păstrează contactul cu ea pentru o vreme, se obișnuiesc și o suportă. Dacă păstrează contactul suficient de mult, ei sfârșesc prin a o accepta și a o integra în existența lor."

Este ca și cum am spune că orice impuls al gândului care este transmis în mod repetat subconștientului sfârșește prin a fi acceptat și prelucrat de subconștient, care pornește la traducerea acelui impuls în corespondentul fizic prin procedura cea mai practică ce îi stă la îndemână.

În legătură cu acest lucru aveți în vedere iarăși că *toate gândurile care au devenit emoții* (au fost investite cu sentimente) *și s-au împletit cu credința, încep să se traducă imediat în echivalentul sau corespondentul lor fizic.*

Emoțiile, sau tărâmul „sentimental" al gândurilor, sunt cele ce oferă gândurilor energie, viață și acțiune. Emoțiile credinței, iubirii și sexului, când se împletesc cu un impuls de gândire, îi oferă acestuia o capacitate de acțiune mai mare decât cea pe care vreuna dintre aceste emoții o poate oferi singură.

Nu pătrund și influențează subconștientul doar impulsurile de gândire care s-au îmbinat cu credința, ci și acelea care s-au îmbinat cu vreo emoție pozitivă sau negativă.

Nu există ghinion

Veți înțelege din această afirmație că subconștientul va transpune în echivalentul său fizic un impuls de gândire de natură negativă sau distructivă, tot atât de repede ca și în cazul impulsurilor de gândire pozitive și constructive. Este explicația ciudatului fenomen pe care îl suportă multe milioane de persoane: „nenorocirea sau ghinionul".

Există milioane de oameni care se cred „blestemați" la sărăcie și eșec, din cauza vreunei forțe ciudate asupra cărora cred că nu dețin controlul. Ei își zămislesc propriile „nenorociri" pe seama acestei credințe negative, însușită de subconștient și transpusă în echivalentul său fizic.

A sosit momentul potrivit să vă sugerăm iarăși că veți putea câștiga dacă insuflați subconștientului dumneavoastră orice dorință pe care vreți să o transpuneți într-un echivalent fizic sau bănesc sperând sau crezând că transformarea sa se va produce cu adevărat. Certitudinea sau credința dumneavoastră sunt elementele care decid acțiunea subconștientului dumneavoastră. Nu vă împiedică nimic să vă „înșelați" subconștientul prin autosugestie dându-i instrucțiuni, la fel cum am manipulat eu subconștientul fiului meu.

Spre a oferi un grad mai mare de veridicitate acestei „înșelări", comportați-vă exact așa cum ați face-o dacă v-ați afla deja în posesia lucrului sau obiectului pe care îl cereți atunci când apelați la subconștient.

Subconștientul va transforma în echivalentul său fizic, prin cele mai directe și practice mijloace, orice ordin care i se dă, într-o stare de încredere că acel ordin va fi îndeplinit.

Desigur că s-au spus multe despre cum oferim un punct de pornire de la care putem, prin experiment și exercițiu, să dobândim dibăcia de a îmbina credința cu orice altă comandă dată subconștientului. Perfecțiunea este atinsă prin exercițiu. *Nu poate* fi dobândită prin simpla *citire* a instrucțiunilor.

Este esențial să vă încurajați *emoțiile pozitive* ca forțe dominante ale spiritului și să descurajați — și să *eliminați* emoțiile negative.

O minte dominată de emoții pozitive devine un lăcaș primitor al stării de spirit numite *credință*. Un spirit atât de posedat, de bună voie, dă subconștientului instrucțiuni pe care acesta le va accepta și le va duce imediat la îndeplinire.

Credința dă putere gândului

În toate epocile, adepții religiei le-au insuflat oamenilor „să creadă" în multe, în dogme sau în principii de bază sub forma unui „crez", dar n-au reușit să le spună *cum* să obțină credința. N-au afirmat niciodată că „credința este o stare de spirit care poate fi indusă prin autosugestie".

Într-un limbaj pe care îl poate înțelege oricine, vom descrie tot ce se știe despre principiul prin care se poate naște credința acolo unde ea nu există încă.

Credeți în dumneavoastră înșivă; credeți în Infinit.

Credința este „elixirul etern" care dă viață, putere și acțiune impulsului gândului!

Credința este punctul de pornire în acumularea de averi!

Credința stă la baza oricărui „miracol" sau mister care nu poate fi analizat prin legile științei!

Credința este unicul antidot al eșecului!

Credința este elementul, „comportamentul chimic" ce, îmbinat cu rugăciunea, ne oferă singura comunicare directă posibilă cu Inteligența Infinită.

Credința este elementul care transformă vibrația obișnuită a gândului, zămislit de mintea umană limitată, în echivalentul său spiritual.

Credința este singura modalitate prin care forța cosmică a Inteligenței Infinite poate fi atinsă și folosită de om.

Gânduri ce vă guvernează mintea

Demonstrația este simplă și ușor de parcurs. Ea este inclusă în principiul autosugestiei. Să ne concentrăm deci asupra autosugestiei și să aflăm ce este ea și cum se poate realiza.

Se știe foarte bine că o persoană ajunge în final să creadă ceva ce își repetă mereu, *indiferent dacă afirmația este adevărată sau falsă*. Dacă cineva își repetă în mod constant o minciună, va ajunge să o accepte ca adevăr. Orice om este ceea ce este datorită gândurilor dominante cărora el le permite să-i domine spiritul. Gândurile pe care cineva și le implantează de bună voie în minte, și le încurajează entuziast, și cu care își împletește emoțiile, sunt singurele forțe motivatoare care dirijează și controlează fiecare mișcare, acțiune și faptă a respectivei persoane!

Gândurile împletite cu emoții constituie o forță „magnetică", ce atrage alte gânduri asemănătoare sau înrudite.

Un gând astfel „magnetizat" cu emoție se poate compara cu o sămânță care, plantată în pământ fertil, germinează, crește și dă naștere altor și altor semințe, până ce grăuntele mic de la început se multiplică în milioane și milioane de grăunțe identice!

Spiritul uman atrage în mod constant vibrații care intră în armonie cu ceea ce îi domină mintea. Orice gând, idee, plan sau scop pe care îl are cineva atrage o mulțime de gânduri de același fel, le adaugă forței inițiale și crește până când devine stăpânul dominant și motivant al individului în a cărui minte a fost zămislit.

Acum să ne întoarcem la punctul de plecare, și să aflăm cum poate fi sădită în mintea noastră prima sămânță a unei idei, a unui plan sau scop. E simplu să ne dăm seama: orice idee, plan sau scop pot fi sădite în spirit *prin repetiția gândului*. Iată de ce vă cerem să vă formulați în scris scopul primordial, sau țelul esențial, să-l memorați și să-l repetați cu voce tare, zi de zi, până ce aceste vibrații de sunet ajung în subconștient.

Luați decizia să îndepărtați influențele oricărui mediu nefavorabil și puneți-vă viața în ordine. Făcând un inventar al posibilităților și al certitudinilor spiritului dumneavoastră, veți constata că, dintre toate slăbiciunile, cea mai mare este lipsa de încredere în sine. Acest handicap poate fi depășit, iar timiditatea poate fi transformată în curaj cu ajutorul principiului autosugestiei. Aplicarea acestui principiu poate fi realizată printr-un aranjament simplu al impulsurilor gândurilor pozitive, toate puse în scris, memorate și repetate, ce devin parte din echipamentul de lucru al subconștientului.

Cinci pași către încrederea de sine

1. Știu că am capacitatea de a-mi împlini scopul definit în viață; deci, îmi *impun* o acțiune perseverentă, continuă spre a-l realiza și promit aici și acum să împlinesc această acțiune.
2. Sunt conștient că gândurile care îmi domină mintea vor sfârși prin a se traduce în acțiune fizică, exterioară și se vor transforma treptat în realitate palpabilă; așadar îmi voi concentra, vreme de 30 de minute în fiecare zi, toate gândurile asupra felului de om care vreau să ajung, conturându-mi în minte o imagine clară.
3. Știu că, prin principiul autosugestiei, orice dorință pe care o păstrez mereu în minte va căuta, în cele din urmă, să-și găsească expresia în unele mijloace practice de a obține obiectul aspirațiilor mele; deci voi petrece 10 minute pe zi cerând de la mine însumi să-mi construiesc *încrederea în sine*.
4. Am elaborat o descriere clară, în scris, a *scopului meu principal* în viață și nu voi renunța niciodată

să încerc până nu voi fi dobândit suficientă încredere pentru a-l obține.

5. Înțeleg perfect că nici o avere sau poziție socială nu poate dura vreme îndelungată dacă nu este clădită pe o temelie de adevăr și dreptate, deci nu voi încheia nici o tranzacție din care nu profită toți cei pe care îi afectează. Voi reuși atrăgând către mine forțele pe care doresc să le folosesc și cooperarea altora. Îi voi conduce pe alții să mă ajute, datorită disponibilității mele de a-i ajuta pe alții. Voi elimina ura, invidia, gelozia, egoismul și cinismul, învățând să iubesc întreaga omenire, pentru că știu că o atitudine negativă față de ceilalți nu îmi va oferi niciodată succesul. Îi voi face pe alții să creadă în mine pentru că eu voi crede în ei și în mine însumi. Voi adopta această formulă, o voi memora și o voi repeta cu voce tare zi de zi, crezând cu putere că îmi va influența treptat gândurile și acțiunile, astfel încât voi ajunge o persoană ce se poate sprijini pe ea însăși și va dobândi succesul.

În această formulă sălășluiește o lege a naturii pe care nici un om n-a fost vreodată capabil să o explice. Nu contează prea mult cum se numește această lege. Important este că FUNCȚIONEAZĂ spre gloria și succesul umanității, DACĂ este folosită constructiv. Pe de altă parte, folosită distructiv, va distruge la fel de prompt. Această afirmație conține un adevăr foarte însemnat și anume că acei ce acceptă înfrângerea și își încheie viața în sărăcie, mizerie și nefericire acționează în acest fel prin aplicarea negativă a principiului autosugestiei. Cauza poate fi regăsită în faptul că toate impulsurile gândurilor au tendința să se înveșmânteze în echivalentul lor fizic.

Puteți provoca dezastrul doar gândindu-vă la el

Subconștientul nu face distincție între impulsurile de gândire constructive și distructive. El prelucrează materialul care i-l oferim noi înșine, prin gândurile noastre. Subconștientul va transpune în realitate un gând guvernat de frică la fel de prompt cum va concretiza și un gând zămislit de curaj sau credință.

Exact așa cum electricitatea învârte roțile științei, și se va dovedi folositoare dacă va fi utilizată constructiv sau poate nimici viața dacă este folosită greșit, în același fel vă poate conduce legea autosugestiei spre pace și prosperitate, sau pe tărâmul nefericirii, al eșecului și al morții, în funcție de modul în care o veți înțelege și o veți aplica.

Dacă vă lăsați spiritul pradă fricii, îndoielii și incertitudinii în propria dumneavoastră capacitate de a vă însuși și a folosi forțele Inteligenței Infinite, legea autosugestiei va lua drept model acest spirit de neîncredere, iar subconștientul îl va transforma în echivalentul său fizic.

Asemenea vântului care poartă un vapor spre malul de est și pe altul spre cel de vest legea autosugestiei vă poate înălța sau nărui în funcție de modul în care alegeți *gândul* ce va sta la cârmă.

Legea autosugestiei, prin care oricine poate avea împliniri însemnate ce îmbată imaginația, este ilustrată elocvent în următoarele versuri:

De *credeți* în eșec, îl veți avea.
De *credeți* în timizi, așa veți fi.
De vreți câștig, sigur veți eșua,
De *neîncrezător* o veți porni.

De *credeți* că veți pierde, vă veți pierde
Căci lumea largă azi ne-a învățat
Că pasul unu în succes e-a crede —
Succesul e în mintea ta creat.

De *credeți* că prea mic sunteți, veți fi,
Gândul aripi va trebui să nască,
Sigur pe sine de vă veți simți
Răsplata va sosi să vă cinstească.

Victorii-n viață nu obțin doar cei
Ce sunt puternici și aleargă bine,
Câștigul poate deveni un obicei
Pentru acel ce spune: CRED ÎN MINE!

Remarcați cuvintele care au fost subliniate și vă veți da seama de sensul profund la care se gândește poetul.

Marea experiență a iubirii

Undeva în datele noastre genetice sălășluiește *adormit* germenele împlinirii care, odată trezit și pus în practică, vă va purta spre niște culmi pe care nu ați sperat niciodată să le atingeți.

În același fel în care un maestru în muzică poate produce cele mai minunate tonuri, revărsate din corzile unei viori, se poate deștepta și geniul care zace latent în creierul dumneavoastră și vă poate conduce spre orice împliniri vă doriți.

Abraham Lincoln a eșuat în tot ce a încercat până după vârsta de 40 de ani. Era un anonim venit de nicăieri, până ce a avut o experiență însemnată, ce i-a trezit geniul ce se ascundea în inima și mintea sa și a dat lumii pe unul dintre oamenii săi cu adevărat mari. Acea „experiență" a fost împletită cu emoțiile amărăciunii și iubirii. I-a fost provocată de Ann Rutledge, singura femeie pe care a iubit-o sincer.

Se știe bine că emoția iubirii se înrudește îndeaproape cu starea de spirit numită credință, și de aceea dragostea reușește adesea să transforme gândul cuiva în echivalentul său spiritual. În decursul muncii sale de cercetare, autorul a descoperit, prin analiza operei de-o viață și a realizărilor a sute de oameni de succes, că dragostea unei femei i-a susținut pe aproape fiecare dintre ei.

Dacă doriți dovezi legate de puterea credinței, studiați împlinirile persoanelor care au folosit-o. Isus Nazarineanul se află în fruntea acestei liste. Baza creștinismului este credința, indiferent de cum au pervertit sau interpretat greșit muritorii sensul acestei mari forțe.

Esența învățăturilor și împlinirilor lui Cristos, care ar fi putut fi interpretate ca „miracole", nu erau nici mai mult nici mai puțin decât credință. Dacă asemenea fenomene precum „miracolele" există, ele se nasc doar grație acelei stări de spirit numită credință!

Să luăm în considerație puterea credinței, așa cum a fost ea dovedită de o personalitate pe care o cunoaște intreaga omenire, Mahatma Gandhi, din India. Acest om reprezintă unul dintre cele mai uimitoare exemple din istorie care ilustrează puterea credinței. Gandhi a deținut o putere uriașă, puterea supremă a timpului său, și asta în ciuda faptului că nu avea nici un instrument obișnuit al puterii cum ar fi banii, navele de luptă, soldații și echipamentul de război. Gandhi nu avea bani, nu avea casă, nu avea nici măcar un costum de haine, dar deținea puterea. Cum ajunsese s-o posede?

A zămislit-o din modul său de a înțelege principiul credinței, și prin capacitatea sa de a sădi credința în mințile a două sute de milioane de oameni.

Gandhi a reușit uimitoarea performanță de a influența două sute de milioane de spirite să se unească și să acționeze unite, ca un singur suflet.

Ce altă forță de pe acest pământ, cu excepția credinței, ar putea realiza acest lucru?

Dăruiește înainte să primești

Datorită nevoii de credință și cooperare în afaceri și industrie, va fi interesant și profitabil să analizăm un eveniment care oferă o înțelegere excelentă a metodei prin care industriașii și oamenii de afaceri acumulează averi *dăruind* înainte să încerce să obțină.

Evenimentul ales pentru această ilustrare datează din 1900, când a fost înființată Corporația de Oțel a Statelor Unite. Pe măsură ce citiți povestea, rețineți faptele fundamentale și veți înțelege cum s-au transformat *ideile* în averi uriașe.

Dacă sunteți unul dintre cei ce v-ați întrebat adeseori cum au fost acumulate marile averi, această poveste a înființării Corporației de Oțel a Statelor Unite va fi revelatoare. Dacă vă îndoiți încă de existența tacticilor de îmbogățire, povestea ce urmează ar trebui să îndepărteze această îndoială, pentru că vă puteți da seama cu ușurință de aplicarea unui mare număr din principiile descrise în această carte.

Descrierea uluitoare a puterii unei idei a fost făcută elocvent de John Lowell, în *New York World-Telegram*, prin a cărui bunăvoință publicăm aici:

UN DISCURS INSPIRAT DUPĂ CINĂ ÎN VALOARE DE UN MILIARD DE DOLARI

Când, în seara de 12 decembrie 1900, vreo 180 de personalități din domeniul financiar al țării s-au adunat în salonul de petreceri al Clubului Universitar de pe Fifth Avenue, pentru a-și aduce omagiul unui tânăr ce venea din vest, nici măcar o jumătate de duzină dintre invitați nu și-au dat seama că aveau să fie martorii celui mai însemnat episod din istoria industrială a Americii.

J. Edward Simmons și Charles Stewart Smith, cu inimile pline de recunoștință pentru ospitalitatea generoasă cu care îi copleșise Charles M. Schwab în timpul unei vizite recente la Pittsburgh, organizaseră un dineu pentru a-l prezenta pe omul de afaceri din industria oțelului societății bancare din est. Dar nu se așteptau ca el să încalce convenția. De fapt, l-au avertizat că snobii în cămăși scrobite din New York nu vor fi prea receptivi la oratorie și că, dacă nu dorea să plictisească clanurile Stillman, Harriman și Vanderbilt, trebuia să se limiteze la 15 sau 20 de minute de generalități grațioase și nimic mai mult.

Nici chiar John Pierpont Morgan, așezat la dreapta lui Schwab, conform cu demnitatea sa imperială, nu intenționa să onoreze banchetul prin prezența sa decât câteva momente. Cât despre presă și public, evenimentul era atât de puțin important, încât a doua zi nu s-a pomenit nimic de el în ziare.

Deci, cei doi amfitrioni și distinșii lor oaspeți au mâncat din cele șapte sau opt feluri de mâncare obișnuite. S-a vorbit puțin și în cadru restrâns. Câțiva bancheri și agenți de bursă au făcut cunoștință cu Schwab, a cărui carieră prosperase de-a lungul malurilor Monongahelei, dar nimeni nu-l cunoștea bine. Dar, înainte de finalul serii, ei — împreună cu Morgan, Stăpânul Banilor — aveau să fie fermecați, și un pui de un milard de dolari, Corporația de Oțel a Statelor Unite, avea să se nască.

Pentru istorici este, probabil, o pierdere că nu s-a păstrat discursul lui Charles Schwab la acel dineu.

Dar se poate să fi fost un discurs „de familie", cu câteva greșeli de gramatică (căci pe Schwab nu l-au preocupat niciodată subtilitățile limbii), plin de epigrame și presărat cu înțelepciune. În plus față de toate astea însă, poseda o forță galvanică și a avut un efect uluitor asupra capitalului de 5 miliarde de dolari pe care îl însumau oaspeții. După ce minunea s-a înfăptuit și adunarea a fost complet vrăjită, ascultându-l fascinată deși a vorbit mai mult de 90 de minute, Morgan l-a condus pe orator la o fereastră scobită în perete unde, legănându-și picioarele de la înălțime, așezați inconfortabil, au mai stat de vorbă o oră.

Magia personalității lui Schwab începuse să facă victime, dar mai important și mai de durată a fost programul detaliat și precis conturat pentru extinderea Corporației de Oțel. Multe alte persoane încercaseră să obțină parteneriatul lui Morgan într-un astfel de trust după tiparul combinațiilor între biscuiți, sârmă și cercuri de butoi, zahăr, cauciuc, whisky, ulei sau gumă de mestecat. John W. Gates, pasionatul de jocuri de noroc, îl implorase, dar Morgan nu avea încredere în el. Frații Moore, Bill și Jim, speculanții la bursă care fuzionaseră un trust de chibrituri și o corporație de biscuiți, îl imploraseră și eșuaseră. Elbert H. Gary, fățarnicul judecător de țară, a dorit să îi devină partener, dar n-a reușit să-l impresioneze. Toate astea până când elocința lui Schwab l-a purtat pe J. P. Morgan pe culmi de unde putea anticipa rezultatele sigure ale celui mai îndrăzneț proiect financiar conceput vreodată, proiectul apărându-i ca un vis extatic care avea să-i umple buzunarele de bani obținuți cu ușurință.

Magnetismul financiar care, în urmă cu o generație, începuse să atragă mii de companii mici și uneori conduse ineficient în mari combinații ucigător de competitive devenise operativ în lumea oțelului prin intermediul manevrelor jovialului pirat al afacerilor, John W. Gates. Gates înființase deja Compania Americană de Oțel și Sârmă dintr-un lanț de concernuri mici, și a întemeiat alături de Morgan Compania Federală de Oțel.

Dar alături de giganticul trust vertical al lui Andrew Carnegie, un trust posedat și administrat de 53 de parteneri, aceste alte combinații erau lipsite de importanță. Ele se puteau combina cât doreau, dar nici împreună nu puteau să țină piept organizației Carnegie, și Morgan o știa prea bine.

Și excentricul scoțian bătrân o știa. Din semețele înălțimi ale Castelului Skibo privise, mai întâi amuzat și apoi iritat, încercările companiilor mai mici ale lui Morgan de a-i deveni concurente. Când tentativele au devenit prea îndrăznețe, Carnegie s-a mâniat și a trecut la represalii. S-a hotărât să creeze dublul fiecărei fabrici aflate în proprietatea rivalilor săi. De acum înainte, nu s-a mai interesat de sârmă, țevi, cercuri de butoi sau tablă. În schimb, s-a mulțumit să vândă acestor companii oțel brut și să le lase să-l modeleze în orice formă vor dori. Acum, cu Schwab drept șef și conducător capabil, plănuia să-și pună dușmanii la zid.

Astfel, s-a întâmplat ca Morgan să vadă răspunsul la problema lui de fuziune în discursul lui Charles M. Schwab. Un trust fără Carnegie — ce era între ei un gigant — nu va prezenta nici o garanție; ar fi, după exprimarea unui scriitor, ca o tartă cu prune fără prune. Discursul lui Schwab din seara de 12 decembrie 1900 purta, fără îndoială, implicația, deși nu și angajamentul ferm că afacerea lui Carnegie ar putea fi luată sub aripa protectoare a lui Morgan. A vorbit despre lumea oțelului ce se va naște, cu mari șanse de reușită, despre recunoașterea eficienței, a specializării, a lichidării fabricilor ineficiente și a concentrării efortului asupra proprietăților înfloritoare, a economiilor în transportul minereului, a economiilor în departamentele de conducere și administrative, și a monopolizării piețelor străine.

Mai mult decât atât, le-a spus piraților care erau erorile pirateriei lor obișnuite. A dedus faptul că scopul lor era crearea de monopoluri, creșterea prețurilor și obținerea de dividende serioase din profit. Schwab a condamnat vehement sistemul. Le-a spus ascultătorilor săi că o astfel de metodă avea bătaie scurtă, în sensul că restrângea piața într-o epocă a extinderii. Ieftinind costul oțelului, s-ar crea o piață mereu în extindere; s-ar crea mai multe utilizări ale oțelului și s-ar putea monopoliza o bună parte din comerțul mondial. De fapt, deși n-o știa, Schwab era un apostol al producției moderne în masă.

Astfel încât, la finalul dineului de la Clubul Universitar, Morgan a plecat acasă să se gândească la previziunile înfloritoare ale lui Schwab. Schwab s-a întors la Pittsburgh să administreze afacerea cu petrol pentru „Wee Andra Carnegie", în vreme ce Gary și ceilalți s-au întors la ponturile lor de la bursă, ca să încerce să anticipeze mișcarea următoare.

Așteptarea n-a durat prea mult. Lui Morgan i-a luat cam o săptămână să digere ospățul rațiunii pe care i-l oferise Schwab. Când s-a asigurat că nu va avea nici indigestie financiară, a trimis după Schwab — și l-a găsit pe acel tânăr oarecum timid. Schwab a evidențiat faptul că domnului Carnegie ar putea să nu-i convină că președintele trustului său de companii cooperase cu „împăratul" de pe Wall Street, stradă pe care Carnegie se hotărâse să nu treacă niciodată. Apoi, John W. Gates, intermediarul, a sugerat că dacă Schwab ar fi „întâmplător" la Hotelul Bellevue, Philadelphia, s-ar putea să se întâmple ca J. P. Morgan să fie și el acolo. Totuși, când a sosit Schwab, Morgan era, din nefericire, bolnav la New York, astfel încât, la invitația insistentă a bătrânului, Schwab a plecat la New York și s-a înființat la ușa bibliotecii omului de finanțe.

Acum, anumiți specialiști în economie au propagat convingerea că, de la începutul și până la sfârșitul dramei, Andrew Carnegie pusese totul în scenă — că dineul în cinstea lui Schwab, vestitul discurs, discuția de duminică noaptea dintre Schwab și Regele Banilor, toate au fost regizate de abilul scoțian. Adevărul este complet altul. Când Schwab a fost chemat să încheie acordul, habar n-avea că „șeful cel mic", cum îi spunea lui Andrew, va merge atât de departe încât să-i propună să vândă, în special unui grup de oameni pe care Andrew nu-i considera tocmai sfinți. Dar Schwab adusese cu el șase foi de hârtie acoperite cu cifre, reprezentând după el valoarea fizică și capacitatea potențială de economisire a fiecărei companii de oțel pe care o privea ca pe o stea indispensabilă pe noul firmament al metalului.

Patru bărbați au stat aplecați asupra cifrelor o noapte întreagă. Desigur, șeful a fost Morgan, ce credea cu putere în dreptul său divin de a face bani. Partenerul său aristocratic era Robert Bacon, cărturar și gentleman. Al doilea era John W. Gates, pe care Morgan îl disprețuia ca pasionat de jocuri de noroc și îl folosea ca pe o unealtă. Al patrulea era Schwab, care știa mai multe despre procesele de fabricare și vindere a oțelului decât un întreg grup de oameni din vremea aceea. De-a lungul acestei conferințe, cifrele locuitorului Pittsburghului n-au fost niciodată puse la îndoială. Dacă el spunea că o companie valorează atât, atât valora și nimic mai mult. El insista, de asemenea, să nu se includă în combinație decât acele concernuri pe care le numise el. Concepuse o corporație în care nu aveau să fie dubluri, nici măcar pentru satisfacerea lăcomiei prietenilor care doreau să treacă greutatea companiilor lor pe umerii largi ai lui Morgan.

La ivirea zorilor, Morgan s-a ridicat și și-a îndreptat spatele. Rămânea o singură întrebare, pe care a formulat-o astfel:

„Crezi că poți să-l convingi pe Andrew Carnegie să vândă?"

> „Pot să încerc", a spus Schwab.
>
> „Dacă-l convingi să vândă, preiau eu restul", a răspuns Morgan.
>
> Toate bune până acum. Dar va vrea Carnegie să vândă? Cât va cere? (Schwab se gândise la suma de 320 000 000 de dolari.) Sub ce formă va dori plata? În cecuri sau acțiuni? În obligațiuni? În bani gheață? Nimeni nu putea aduna o treime de miliard de dolari în bani gheață.
>
> În ianuarie, s-a organizat un joc de golf pe câmpurile înghețate de la marginea orașului St. Andrew în Westchester; Andrew, înfofolit în pulover ca să se apere de frig, juca cu Charlie, care vorbea volubil, ca de obicei, menținând buna dispoziție. Dar nu s-a rostit nici un cuvânt despre afaceri până când cei doi s-au așezat în cabana călduroasă și confortabilă a lui Carnegie, ce era prin preajmă. Apoi, cu aceeași forță de convingere cu care hipnotizase 80 de milionari la Clubul Universitar, Schwab a revărsat promisiunile sclipitoare ale unei pensii confortabile, ale milioanelor nesperate care aveau să satisfacă toate capriciile sociale ale bătrânului. Carnegie a capitulat, a scris o cifră pe hârtie, i-a dat-o lui Schwab și a spus: „Ei bine, iată pentru cât vom vinde."
>
> Suma era de aproape 400 milioane de dolari și s-a ajuns la ea adunând cele 320 de milioane menționate de Schwab ca cifră de bază la care s-au adăugat 80 de milioane reprezentând valoarea capitalului mărit din ultimii doi ani.
>
> Mai târziu, la bordul unui transatlantic, scoțianul i s-a plâns lui Morgan: „Trebuia să-ți mai fi cerut încă 100 de milioane."
>
> „Dacă i-ai fi cerut, i-ai fi obținut", i-a spus Morgan.
>
> Bineînțeles că spiritele s-au încins. Un corespondent britanic a trimis o telegramă în care a spus că lumea internațională a oțelului a fost „uluită" de gigantica alianță. Președintele Hadley de la Yale a declarat că, dacă trusturile nu vor fi controlate, țara se putea aștepta la „un împărat în Washington în următorii 25 de ani". Dar acel abil manipulant de acțiuni, Keene, a pornit la treabă și a prezentat noul stoc cu atâta dibăcie publicului, încât acest uriaș câștig — estimat la aproape 600 milioane de dolari — a fost acceptat într-o clipită. Deci Carnegie și-a obținut milioanele, sindicatul Morgan s-a ales cu 62 de milioane de dolari pentru „deranj", și toți „băieții" de la Gates la Gary și-au luat milioanele.
>
> Schwab, în vârstă de 38 de ani, și-a luat și el răsplata. A fost numit președinte al noii corporații și a rămas în fruntea ei până în 1930.

Bogățiile cresc înăuntrul oamenilor

Povestea dramatică a marii afaceri, pe care tocmai ați terminat-o de citit este o ilustrare perfectă a metodei prin care dorința se poate întrupa în echivalentul său fizic.

Gigantica organizație a fost zămislită în mintea unui singur om. Planul prin care organizației i-au fost furnizate fabricile de oțel care i-au oferit stabilitatea financiară a fost creația minții aceluiași om. Credința, dorința, imaginația perseverența — acestea au fost ingredientele care au intrat în Corporația de Oțel a Statelor Unite. Fabricile de oțel și echipamentul mecanic strâns de corporație, după ce a fost înființată din punct de vedere legal, au venit după aceea, dar analiza atentă va dezvălui faptul că valoarea uriașă a proprietăților acumulate de corporație a crescut cu aproape 600 milioane de dolari, prin simpla tranzacție care le consolida sub o singură conducere.

Cu alte cuvinte, ideea lui Charles M. Schwab, la care se adaugă credința pe care el le-a insuflat-o lui J. P. Morgan și altora a fost vândută la aproximativ 600 milioane de dolari. Nu e o sumă nesemnificativă pentru o singură idee!

Corporația de Oțel a Statelor Unite a prosperat și a devenit una dintre cele mai bogate și mai puternice corporații americane, cu mii de angajați, descoperind noi modalități de utilizare a oțelului și deschizând piețe noi, demonstrând astfel că profitul de 600 milioane de dolari pe care l-a produs ideea lui Schwab era pe mâini bune.

Bogățiile sunt zămislite de gânduri!

Limitele sumei sunt stabilite doar în mintea persoanei căreia îi vine ideea. Credința elimină limitările! Rețineți acest lucru atunci când sunteți gata să negociați cu viața prețul pe care îl cereți pentru alegerea unei anumite căi.

De reținut

Credința este o componentă indispensabilă succesului. Instrucțiunile pe care le dați subconștientului vă insuflă și vă întăresc credința.

V-am prezentat cinci pași către încrederea în sine, toți aflându-se foarte ușor la îndemâna dumneavoastră. Acum înțelegeți cum puteți provoca dezastrul doar gândindu-vă la el, sau victoria și fericirea — drept rezultat al acelorași circumstanțe.

Oameni precum Lincoln și Gandhi ne arată cum gândurile pot fi purtătoare ale unui „magnetism" care atrage gânduri înrudite și fac în așa fel încât milioane de spirite să gândească la fel.

Este esențial să dăruiți înainte să primiți. Bogații au trebuit să învețe asta pentru ca vechile afaceri pirat să devină afaceri ce lucrează *cu* și *pentru* oameni, rămânând totuși foarte profitabile.

Și sărăcia și bogăția sunt zămisliri ale credinței.

Pasul 3 către îmbogățire

Autosugestia

Autosugestia este un termen care se aplică tuturor sugestiilor și stimulilor pe care ni-i aplicăm și care ajung la sufletele noastre prin cele cinci simțuri. Altfel formulată, autosugestia este ceea ce îți insufli tu însuți. Este agentul de comunicare între zona minții unde sălășluiește gândul conștient și cea care servește ca loc de acțiune al subconștientului.

Prin gândurile dominante cărora le *permitem* să rămână în conștient (nu contează dacă acele gânduri sunt negative sau pozitive), principiul autosugestiei pătrunde de bună voie în subconștient și îl influențează.

Natura l-a zămislit pe om astfel încât să dețină controlul absolut asupra tărâmului material care ajunge la subconștient prin cele cinci simțuri, deși asta nu înseamnă că omul își exercită mereu acest control. În marea majoritate a cazurilor, el nu face aceasta, ceea ce explică de ce mulți oameni își trăiesc viața în sărăcie.

Pentru a obține rezultate uluitoare, faceți în așa fel încât partea cea mai profundă a spiritului dumneavoastră să lucreze în favoarea dumneavoastră. Adăugați la aceasta puterea emoției și combinația rezultată astfel este imbatabilă.

Amintiți-vă ce s-a spus despre subconștient: el seamănă cu o grădină fertilă, în care vor prospera buruienile dacă nu sunt sădite semințele unor recolte mai bune. Autosugestia este agentul controlului prin care un individ poate alege să-și hrănească subconștientul cu gânduri creative sau, din neglijență, să permită gândurilor distructive să pătrundă în grădina bogată a spiritului.

Puterea materială a emoției

În ultimul dintre cei șase pași enunțați în capitolul despre dorință, vi se spunea să citiți cu voce tare, de două ori pe zi, ceea ce ați scris despre dorința voastră de a avea bani, și să vă vizualizați și să vă simțiți ca și cum ați fi deja în posesia banilor! Respectând aceste instrucțiuni, comunicați obiectul dorinței voastre în mod direct subconștientului în spiritul unei credințe absolute. Repetând această procedură, vă creați voluntar deprinderi de gândire favorabile eforturilor dumneavoastră de a vă preschimba dorința în echivalentul ei material.

Recitiți atent cei șase pași enunțați în capitolul despre Dorință înainte să mergeți mai departe. Apoi (când ajungeți acolo) citiți foarte atent cele patru instrucțiuni referitoare la organizarea unui grup ce are ca scop descoperirea puterii „Minții Superioare", descrisă în capitolul șase despre Planificarea Organizată. Comparând aceste două seturi de instrucțiuni cu cele despre autosugestie, veți observa, desigur, că toate aceste instrucțiuni includ aplicarea principiului autosugestiei.

Rețineți, înainte să citiți cu voce tare formularea dorinței dumneavoastră (prin care vă angajați să vă formați

„conștiința banilor"), că simpla citire a cuvintelor nu vă servește la nimic — dacă nu puneți emoție sau sentimente în cuvintele rostite. Subconștientul recunoaște și acționează doar asupra gândurilor împletite cu emoție sau sentimente.

Acest fapt este atât de însemnat, încât necesită repetarea sa în fiecare capitol, căci lipsa înțelegerii acestuia este motivul principal pentru care majoritatea celor ce încearcă să aplice principiul autosugestiei eșuează.

Cuvintele neutre, vide de emoție, nu influențează subconștientul. Nu veți obține rezultate remarcabile până nu veți învăța să faceți să ajungă în subconștient doar gânduri sau cuvinte investite cu încredere.

Nu vă descurajați dacă nu vă puteți controla și direcționa emoțiile de prima dată când încercați s-o faceți. Nu uitați, nu există pe lume nimic primit pe gratis. Nici dacă doriți, nu puteți trișa. Prețul capacității de a vă influența subconștientul este o perseverență neobosită spre a aplica principiile enunțate aici. Nu puteți obține mai ieftin capacitatea dorită. Dumneavoastră, și numai dumneavoastră, trebuie să vă hotărâți dacă răsplata pentru care vă luptați („conștiința banilor") merită prețul efortului pe care îl veți depune.

Capacitatea dumneavoastră de a folosi principiul autosugestiei va depinde, în enormă măsură, de dibăcia pe care o veți dovedi în a concentra o anume dorință până când ea devine o obsesie arzătoare.

Imaginați-vă că ați putea obține bani

Când veți începe să puneți în practică instrucțiunile legate de cei șase pași descriși în capitolul al doilea, va fi necesar să folosiți principiul concentrării.

Să vă oferim sugestii pentru folosirea practică a concentrării. Când începeți să duceți la îndeplinire primul dintre cei șase pași, care vă instruiește să vă „stabiliți în minte suma exactă pe care o doriți", concentrați-vă asupra banilor, sau fixați-vă toată atenția, cu ochii închiși, până când puteți vizualiza prezența fizică a banilor. Faceți acest lucru cel puțin o dată pe zi. Pe măsură ce vă concentrați asupra acestor exerciții, urmați instrucțiunile date în capitolul despre credință, și vizualizați-vă în posesia banilor.

Iată un fapt de foarte mare importanță — subconștientul preia orice ordin dat în spiritul credinței absolute și acționează conform acestor ordine, deși ele trebuie să fie adeseori prezentate *iar și iar* prin repetiție, înainte să fie interpretate de subconștient. În conformitate cu afirmația precedentă, luați în considerație posibilitatea de a juca un „truc" perfect legitim subconștientului dumneavoastră, făcându-l să creadă, *pentru că dumneavoastră o credeți*, că trebuie să aveți suma de bani pe care o vizualizați, că acești bani așteaptă să îi luați, căci subconștientul trebuie să vă furnizeze planurile practice de a dobândi banii care vă aparțin.

Înmânați gândul sugerat în paragraful de mai sus imaginației dumneavoastră, și observați ceea ce imaginația poate sau vrea să facă, în vederea elaborării planurilor practice de acumulare a banilor prin materializarea dorinței dumneavoastră.

Inspirația vă va îndruma

Nu așteptați un plan bine structurat prin care intenționați să oferiți servicii sau obiecte în schimbul banilor pe care îi doriți și îi vizualizați, ci începeți de îndată să

vă imaginați că ați obținut deja banii, cerând și așteptându-vă între timp ca subconștientul să vă furnizeze planul sau planurile de care aveți nevoie. Mențineți-vă atenția trează pentru aceste planuri, iar când acestea apar, puneți-le îndată în practică. Când apar, planurile vor „năvăli" probabil în mintea dumneavoastră prin intermediul celui de-al șaselea simț sub forma „inspirației". Tratați-le cu respect și acționați asupra lor de îndată ce le primiți.

În cel de-al patrulea dintre cei șase pași, ați fost instruiți să vă „conturați un plan hotărât pentru a vă împlini dorința și să începeți imediat să puneți în practică acest plan". Ar trebui să respectați această instrucțiune în chipul descris în paragraful precedent. Nu vă încredeți în „rațiune" când vă creați planul de a acumula bani prin transmutarea dorinței. S-ar putea ca rațiunea să vă fie mai „leneșă", și, dacă depindeți în întregime de ea, s-ar putea să vă dezamăgească.

Intră în scenă subconștientul dumneavoastră

Instrucțiunile date în legătură cu cei șase pași în capitolul al doilea vor fi acum enunțate în rezumat, și îmbinate cu principiile incluse în acest capitol, după cum urmează:

1. Retrăgeți-vă într-un loc liniștit (de preferință noaptea, în pat) unde nu veți fi deranjat sau întrerupt, închideți ochii și repetați cu voce tare (astfel încât să vă auziți propriile cuvinte) formularea scrisă a sumei de bani pe care intenționați să o acumulați, limita temporală a acumulării ei și descrierea serviciilor sau mărfurilor pe care intenționați să le oferiți în schimbul banilor. Pe măsură

ce veți îndeplini aceste instrucțiuni, vizualizați-vă deja în posesia banilor.

Spre exemplu, să presupunem că intenționați să acumulați 50 000 de dolari până la 1 ianuarie de acum în cinci ani și că intenționați să oferiți servicii personale în schimbul banilor, în calitate de comis-voiajor. Ar trebui să vă formulați scopul în felul următor:

„Până pe 1 ianuarie 19… , voi avea 50 000 de dolari, pe care îi voi obține, treptat, în diferite sume. În schimbul acestor bani voi oferi cele mai eficiente servicii de care sunt în stare, în cantitate maximă și cât mai bune posibil în calitate de comis-voiajor de… (descrieți serviciul sau marfa pe care intenționați să o vindeți).

Cred că voi ajunge să obțin acești bani. Cred cu atâta putere încât pot vedea banii în fața ochilor. Îi pot atinge. Acum așteaptă să intre în posesia mea la momentul și în proporția în care îndeplinesc serviciul propus în schimbul lor. Aștept un plan prin care să pot acumula banii, și voi urma acest plan, când îl voi primi."

2. Repetați acest program noaptea și dimineața până când puteți vizualiza (în imaginație) banii pe care intenționați să-i acumulați.
3. Puneți o copie a afirmației dumneavoastră la vedere, priviți-o noaptea și dimineața și citiți-o până adormiți și când vă treziți până o memorați.

Rețineți, pe măsură ce îndepliniți aceste instrucțiuni, că aplicați principiul autosugestiei în scopul de a da ordine subconștientului dumneavoastră. Rețineți și că subconștientul va acționa pe baza instrucțiunilor investite cu emoție și primite cu „sentiment". Respectați regulile date în capitolul despre Credință.

S-ar putea ca, la început, aceste principii să vă pară abstracte. Nu lăsați ca acest lucru să vă tulbure. Urmați instrucțiunile, indiferent de cât de abstracte sau nepractice vi s-ar părea la început. Va sosi în curând vremea când, dacă faceți așa cum ați fost instruit, *în cuget și în acțiune,* un univers de putere complet nou vi se va deschide înaintea ochilor.

De ce vă stăpâniți destinul

Scepticismul în legătură cu orice idee nouă caracterizează toate ființele umane. Dar dacă urmați instrucțiunile enunțate, scepticismul dumneavoastră va fi înlocuit în curând de credință, care, la rândul ei, se va cristaliza în curând în credință absolută.

Mulți filozofi au afirmat că oamenii își stăpânesc propriul destin *pământesc,* dar mulți dintre ei nu sunt capabili să înțeleagă *de ce* îl stăpânesc. Motivul pentru care omul poate avea controlul statutului său pământesc și în special poziția sa financiară este explicat pe larg în acest capitol. *Omul își poate deveni propriul stăpân și poate controla mediul înconjurător, căci deține puterea de a-și influența propriul subconștient.*

Concretizarea transformării dorinței în bani implică folosirea autosugestiei ca un agent prin care subconștientul poate fi atins și influențat. Celelalte principii sunt simple unelte prin care se aplică autosugestia. Nu uitați acest lucru și, în fiecare clipă, aveți conștiința rolului important pe care principiul autosugestiei îl are de jucat în eforturile dumneavoastră de a acumula bani prin metodele descrise în această carte.

După ce ați citit toată cartea, întorceți-vă la acest capitol și urmați, în cuget și în acțiune, acest principiu:

Citiți întregul capitol cu voce tare în fiecare noapte până când veți deveni pe deplin convins că principiul autosugestiei este valabil, că va îndeplini tot ce îi veți cere. Pe măsură ce citiți, subliniați cu creionul fiecare propoziție care vă face o impresie favorabilă.

Respectați cu sfințenie principiul de mai sus, și vă va deschide calea către o totală înțelegere și stăpânire a principiilor succesului.

Nota Bene

Posedați un al Șaselea Simț — dar nu aveți nevoie decât de cele cinci simțuri obișnuite pentru a controla gândurile ce pătrund în subconștient. Odată realizat acest lucru, impulsul subconștientului către prosperitate nu va lăsa loc sărăciei.

Atunci când emoțiile vă vor ajuta să vedeți și să simțiți realmente banii în mână, ei vor sosi din direcții pe care înainte nici nu le bănuiați. Stabiliți-vă ca țel o sumă fixă, care să fie suficient de importantă. Stabiliți-vă și o limită de timp.

Atunci când subconștientul vă furnizează un plan, începeți imediat să-l aplicați. Inspirația este prețioasă și trebuie folosită imediat. Puteți fi învins de lozinca „Aștept momentul potrivit".

Trei proceduri simple vă ajută să deveniți stăpânul Autosugestiei. Urmați instrucțiunile cu sfințenie și vă veți stăpâni destinul.

Orice obstacol poartă sămânța unui beneficiu mai important decât necazul aparent.

Pasul 4 către îmbogățire

Cunoștințele specializate

Există două feluri de cunoștințe. Unele sunt generale, celelalte specializate. Cunoștințele generale, indiferent cât de însemnate în cantitate sau variate ar putea fi ele, nu ne folosesc decât în mică măsură în acumularea banilor. Facultățile ce compun marile universități posedă, în totalitatea lor, practic fiecare formă de cunoștințe generale cunoscute civilizației. Majoritatea profesorilor au salarii mici. Ei se concentrează asupra *predării* cunoștințelor, dar nu și asupra organizării modului de *folosire* a cunoștințelor.

Cunoștințele nu vor atrage bani decât dacă sunt organizate și coordonate inteligent, prin *planuri de acțiune* practice, în scopul hotărât de a acumula bani. Lipsa de înțelegere a acestui fapt a fost sursa confuziei a milioane de oameni care cred în mod fals că „știința înseamnă putere". Nici vorbă! Cunoștințele dețin doar o putere *potențială*. Ea se convertește în putere numai când și dacă este organizată în planuri precise de acțiune, direcționate într-un scop bine stabilit.

Această „verigă lipsă" în toate sistemele de educație se poate regăsi în neputința instituțiilor educaționale de a-și învăța studenții cum să-și organizeze și să folosească cunoștințele după ce le dobândesc.

Educația v-o formați singuri și puteți afla cunoștințele care vă conduc încotro vreți să mergeți. Nu începeți de la bază când urmați acest plan simplu.

Mulți oameni fac greșeala să presupună că, deoarece Henry Ford avea puține „clase", nu era un om „cu educație". Cei ce comit această greșeală nu înțeleg sensul real al verbului „a educa". Acesta derivă din latinescul *educo,* însemnând a extrage, a scoate, a dezvolta dinspre interior.

Un om educat nu este, neapărat, unul care posedă o abundență de cunoștințe generale sau specializate. Un om educat este unul care și-a dezvoltat atât de mult facultățile mintale încât poate obține tot ceea ce dorește sau ceva echivalent, fără a încălca drepturile celorlalți.

Suficient de „ignorant" ca să facă avere

În timpul primului război mondial, un ziar din Chicago a publicat o serie de editoriale în care, printre alte afirmații, Henry Ford a fost numit „un pacifist ignorant". Domnul Ford n-a fost de acord cu aceste afirmații, și a intentat proces ziarului care îl etichetase astfel. Când s-a judecat procesul la tribunal, avocații ziarului au pledat pentru justificare, și l-au chemat martor pe domnul Ford, în scopul de a-i demonstra ignoranța. Avocații i-au pus domnului Ford o mulțime de întrebări, toate menite să dovedească faptul că deși s-ar putea să posede cunoștințe specializate considerabile din domeniul fabricării automobilelor, era, de fapt, un ignorant.

Domnul Ford a fost încuiat cu întrebări precum:

„Cine a fost Benedict Arnold?" și „Câți soldați au trimis britanicii în America pentru reprimarea rebeliunii din 1776?" Ca răspuns la ultima întrebare, domnul Ford a replicat: „Nu știu numărul exact de soldați pe care i-au trimis britanicii aici, dar am auzit că erau mult mai mulți decât s-au întors acasă."

În cele din urmă, domnul Ford a obosit să fie bombardat cu astfel de întrebări, și, replicând la o întrebare deosebit de jignitoare, s-a aplecat, și-a îndreptat arătătorul către avocatul care pusese întrebarea și a spus: „Dacă aș vrea într-adevăr să răspund la întrebarea prostească pe care mi-ați adresat-o, ca, de altfel, la oricare alta, permiteți-mi să vă amintesc că am un șir de butoane electrice pe biroul meu și, apăsându-l pe cel corect, pot apela la oameni ce-mi pot răspunde la orice întrebare pe care vreau să mi-o lămuresc privind afacerile cărora îmi dedic majoritatea eforturilor. Acum, puteți fi atât de amabil să-mi spuneți de ce mi-aș îmbuiba mintea cu cunoștințe generale, doar pentru a fi capabil să răspund la întrebări, atâta vreme cât am în jurul meu oameni care îmi pot furniza orice informații de care am nevoie?"

Răspunsul era, cu siguranță, în concordanță cu legile logicii.

Răspunsul l-a lăsat fără replică pe avocat. Toți cei aflați în sala de judecată și-au dat seama că nu era răspunsul unui ignorant, ci al unui om cu educație. Cine posedă educație, știe să obțină cunoștințe atunci când are nevoie de ele, și cum să organizeze aceste cunoștințe în planuri concrete de acțiune. Cu ajutorul grupului „Minți Superioare", Henry Ford avea la dispoziție toate cunoștințele specializate de care avea nevoie spre a deveni unul dintre cei mai bogați oameni din America. *Nu era esențial să depoziteze aceste cunoștințe în propria sa minte.*

Este ușor să dobândiți cunoștințe

Înainte de a fi sigur de capacitatea dumneavoastră de a transforma dorința în echivalentul său în bani, veți avea nevoie de cunoștințe specializate legate de marfa sau serviciile pe care doriți să le oferiți în schimbul averii. Poate că veți avea nevoie de mult mai multe cunoștințe specializate decât aveți capacitatea sau înclinația de a obține și, dacă acest lucru este adevărat, vă puteți suplini slăbiciunea cu ajutorul grupului dumneavoastră „Minți Superioare".

Acumularea averilor însemnăte necesită putere, iar puterea este dobândită prin cunoștințe specializate organizate superior și inteligent și bine direcționate, dar aceste cunoștințe nu trebuie să fie neapărat în posesia celui ce acumulează averea.

Paragraful precedent ar trebui să insufle speranță și curaj celui care are ambiția de a acumula avere, dar nu posedă „educația" necesară pentru a furniza cunoștințele specializate de care ar putea avea nevoie. Uneori, oamenii trec prin viață suferind de „complexe de inferioritate", căci nu sunt „oameni educați". Cel care e în stare să organizeze și să dirijeze un grup numit „Minți Superioare", alcătuit din persoane ce posedă cunoștințe folositoare în acumularea banilor, are o educație echivalentă cu cea a oricărui membru al grupului.

Thomas A. Edison n-a fost „instruit" decât trei luni în întreaga sa viață. Nu era lipsit de educație, și nici n-a murit sărac.

Henry Ford nu poseda nici măcar cunoștințe de nivelul clasei a șasea, dar s-a descurcat destul de bine pe plan financiar.

Cunoștințele specializate reprezintă cea mai abundentă și cea mai ieftină formă de servicii pe care le puteți obține! Dacă vă îndoiți, consultați statul de salarii al oricărei universități!

Unde să găsești cunoștințele

Mai întâi de toate, hotărâți-vă de ce fel de cunoștințe specializate aveți nevoie, și în ce scop aveți nevoie de ele. În mare măsură, scopul dumneavoastră principal în viață, obiectivul pe care-l urmăriți vă va ajuta să înțelegeți de ce fel de cunoștințe aveți nevoie. Odată stabilită această problemă, următoarea dumneavoastră mișcare este să aflați cu precizie sursele sigure de cunoștințe.

Cele mai importante sunt:

1. Experiența și educația fiecăruia.
2. Experiența și educația disponibile prin cooperarea altora (Alianța Minților Superioare).
3. Colegii și universități.
4. Biblioteci publice (prin cărți și reviste în care sunt depozitate toate cunoștințele organizate ale civilizației).
5. Cursuri de specializare (serale sau particulare).

Pe măsură ce acumulați cunoștințe, ele trebuie să fie organizate și puse în practică, într-un scop precis, prin planuri precise. Cunoștințele nu au valoare dacă prin aplicarea lor nu se obține un câștig direcționat spre un scop nobil.

Dacă vreți să vă instruiți în plus, hotărâți-vă mai întâi la ce vă trebuie cunoștințele pe care le căutați, apoi aflați de unde le puteți obține.

Oamenii de succes din orice domeniu nu contenesc niciodată să obțină cunoștințe specializate legate de scopul lor principal, de afacerea sau profesiunea lor. Cei care nu obțin succesul fac greșeala de a crede că nu mai trebuie să acumuleze cunoștințe după absolvirea studiilor. Adevărul este că instrucția nu face altceva decât să arate cuiva calea de a obține cunoștințele practice.

La ordinea zilei este *specializarea*! Acest adevăr a fost accentuat de Robert P. Moore (fost director de angajări la Universitatea Columbia) într-o declarație publicată ulterior de ziar:

SPECIALIȘTII CEI MAI SOLICITAȚI

> Companiile angajează în primul rând persoane cu specializare într-un anumit domeniu — absolvenți de școli de afaceri cu instruire în contabilitate și statistică, ingineri de toate specializările, ziariști, arhitecți, chimiști, dar și lideri marcanți și oameni activi de vârstă mijlocie. Cel care a fost activ în campus, a cărui personalitate este atât de puternică încât se înțelege cu tot felul de oameni și care s-a descurcat respectabil cu studiile are un avantaj clar asupra studentului de spirit academic. Unii dintre aceștia, datorită calificării lor cuprinzătoare, au primit câteva oferte de slujbe, câțiva chiar până la șase slujbe.
>
> Una dintre cele mai mari companii industriale, lider în domeniu, i-a scris domnului Moore despre studenții din anii terminali de facultate, menționând:
>
> „Ne interesează în primul rând să găsim oameni care pot face un progres deosebit în calitate de manageri. De aceea, punem accent pe caracter, inteligență și personalitate cu mult mai mult decât pe datele educaționale concrete."

SE PROPUNE „UCENICIA"

> Aducând în discuție un sistem de „formare" a studenților în birouri, magazine și îndeletniciri industriale, domnul Moore a afirmat că, după primii doi sau trei ani de colegiu, fiecărui student ar trebui să i se ceară „să aleagă un traseu viitor bine stabilit și să pună capăt confuzei bâjbâieli de-a lungul unui plan de învățământ academic nespecializat".
>
> „Colegiile și universitățile trebuie să înțeleagă faptul că toate profesiunile și ocupațiile solicită acum specialiști", a spus el, cerând ca instituțiile de învățământ să accepte o responsabilitate mai directă pentru îndrumarea vocației.

Una dintre sursele de cunoștințe cele mai demne de încredere și mai practice disponibile celor ce au nevoie de instrucție specializată este sistemul de educație seral, care funcționează în metropolele cele mai importante. Cursurile prin corespondență oferă instrucție specializată în orice colț de țară unde poate ajunge poșta americană, concentrându-se pe subiecte predate prin metoda extensiei. Unul dintre avantajele studiului particular este flexibilitatea programului, care permite studiul în timpul liber. Un alt avantaj al unei astfel de instruiri (dacă școala este aleasă cu atenție) este faptul că majoritatea cursurilor predate de școlile ce se bazează pe studiul particular beneficiază de consultanță și materiale de referință din belșug, care pot fi neprețuite pentru cei ce au nevoie de cunoștințe specializate. Indiferent de unde locuiți, aveți acces la ele în egală măsură.

Studiul și autodisciplina

Orice obținem fără efort și fără costuri mari este de obicei subestimat, adeseori chiar discreditat; poate că de aceea profităm atât de puțin de minunata ocazie pe care ne-o oferă școlile din sistemul de învățământ public. Autodisciplina dobândită printr-un program bine definit de studiu specializat compensează, într-o anumită măsură, prilejul ratat când cunoștințele erau dobândite gratis. Școlile prin corespondență sunt instituții de afaceri strict ierarhizate. Taxele de instruire sunt atât de mici încât ele se văd obligate să insiste asupra plății imediate. Faptul că i se cere să plătească, indiferent dacă studentul obține calificări bune sau nu, are efectul de a-l influența să urmeze cursul, deși în alte condiții ar fi renunțat la el. Școlile prin corespondență nu au accentuat suficient acest aspect; adevărul este că sistemele lor de percepere a taxelor constituie cel mai eficient mod de instrucție în *decizie, promptitudine, și obiceiul de a termina ceea ce ai început.*

Experiența m-a învățat acest lucru, cu mai mult de 45 de ani în urmă. M-am înscris la un curs de publicitate prin corespondență. L-am abandonat după opt sau zece ședințe, dar școala îmi trimitea în continuare chitanțe. În plus, insista mult asupra plății, indiferent dacă alegeam să urmez cursurile sau nu. M-am hotărât că dacă trebuia să plătesc pentru curs (lucru la care mă vedeam obligat prin lege), trebuia măcar să-l termin și să obțin un profit din banii plătiți. Părerea mea pe atunci era că sistemul de taxe al școlii era cam prea bine organizat, dar, cu trecerea vremii, am aflat că a fost o componentă prețioasă a instrucției mele care nu a fost taxată. Fiind obligat să plătesc, am continuat și am absolvit cursul. Mai apoi, mi-am dat seama că sistemul eficient de percepere a taxelor pentru acea școală valorase mult mai mult sub forma banilor câștigați, datorită instrucției mele în domeniul publicității pe care o căpătasem cu atâta reticență.

Nu e niciodată prea târziu să învățați

Avem în America ceea ce se pretinde a fi cel mai mare sistem public de învățământ din lume. Una dintre ciudățeniile oamenilor este că ei prețuiesc numai ceea ce are un preț. Școlile americane gratuite și bibliotecile publice gratuite nu-i impresionează pe oameni pentru că *sunt pe gratis*. Acesta este motivul esențial pentru care atâția oameni consideră necesar să fie instruiți pe mai departe, după ce termină școala și încep să muncească. Este și unul dintre motivele principale pentru care șefii îi respectă mai mult pe angajații care studiază în particular. Experiența i-a învățat că oricine are ambiția de a renunța la o parte din timpul său liber pentru a învăța acasă deține calitățile care îl pot propulsa într-un post de conducere.

Există o anume slăbiciune în oameni pentru care nu există leac. Este vorba de slăbiciunea universală a lipsei de ambiție. Oamenii, în special salariații, care își programează timpul liber, lăsându-și spațiu pentru studiul particular, rămân rareori în anonimat. Acțiunea lor le facilitează ascensiunea, le înlătură obstacolele din cale și ei dobândesc interesul prietenos al celor ce sunt în măsură să le ofere ocazii prielnice.

Metoda studiului particular se potrivește, în primul rând, nevoilor angajaților care înțeleg, după absolvirea școlii, că trebuie să acumuleze cunoștințe specializate suplimentare, dar nu dispun de timpul necesar pentru a se întoarce la școală.

Stuart Austin Wier s-a instruit ca inginer de construcții și a activat în acest domeniu până când depresiunea economică i-a limitat piața în așa chip, încât nu mai obținea salariul pe care îl cerea. S-a privit în oglindă și și-a propus să-și schimbe profesiunea în avocat, s-a întors la facultate și a urmat cursuri speciale prin care s-a pregătit să fie avocatul unei corporații. Și-a definitivat instrucția, a luat examenul de barou și a început în curând să practice meseria de avocat.

Ca să arătăm clar cum stau lucrurile și pentru a anticipa „alibiurile" celor ce vor spune „Nu m-am putut întoarce la școală pentru că aveam o familie de întreținut", sau „Sunt prea bătrân", voi adăuga informația că domnul Wier trecuse de 40 de ani și era căsătorit când s-a întors la facultate. În plus, selectând atent cursuri de înaltă specializare în colegiile cele mai bine pregătite pentru a preda subiectele alese de el, domnul Wier a încheiat în doi ani munca pe care majoritatea studenților la drept o fac în patru ani. E profitabil să știi cum să apreciezi piața de cunoștințe!

Contabilitate pe roți

Să analizăm un exemplu concret. Un vânzător de băcănie s-a văzut dintr-odată șomer. Cum avusese o experiență în domeniul contabil, a urmat un curs de contabilitate specializat, s-a familiarizat cu cele mai moderne tehnici de lucru și cel mai sofisticat echipament de birou și a inițiat o afacere pe cont propriu. Luându-l ca asociat pe băcanul cu care lucrase înainte, a încheiat contracte cu peste o sută de mii de negustori pentru a le ține socotelile, contra unei taxe lunare modice. Ideea lui a fost atât de practică, încât a considerat în curând necesar să înființeze un birou mobil într-un camion ce transporta mărfuri ușoare, pe care l-a echipat cu aparatură contabilă modernă. Acum are o armată de astfel de birouri mobile „pe roți" și creează mereu locuri de muncă pentru personal sau asistenți, oferindu-le micilor comercianți servicii contabile de cea mai înaltă clasă la un preț neînsemnat.

Cunoștințele specializate, la care se adaugă imaginația, au fost ingredientele care au compus această afacere unică și de mare succes. Anul trecut, proprietarul a plătit un impozit pe salarii cam de zece ori mai mare decât cel plătit de negustorul pentru care lucra atunci când și-a pierdut slujba.

La baza unei afaceri de succes nu stătea nimic mai mult decât o idee!

De vreme ce eu am avut privilegiul de a-i oferi vânzătorului șomer acea idee, îmi asum acum privilegiul suplimentar de a sugera o altă idee care presupune posibilitatea unui câștig și mai mare.

Ideea mi-a fost sugerată de un vânzător care a renunțat să mai vândă și a început o carieră în contabilitate în regim „cu ridicata". Când i-a fost pomenit acest plan ca soluție la faptul că rămăsese fără slujbă, el a exclamat cu promptitudine: „Îmi place ideea, dar nu știu cum să scot bani din ea." Cu alte cuvinte, s-a plâns că nu va ști cum să scoată pe piață aceste cunoștințe contabile *după ce le-a dobândit*.

Deci, acest lucru a provocat altă problemă care necesita rezolvare. Cu ajutorul unei tinere dactilografe care a putut pune lucrurile în ordine, a fost pregătită o carte de foarte mare succes, descriind avantajele acestui nou sistem de contabilitate. Paginile au fost dactilografiate corect și legate într-un album similar cu cel compus din tăieturi din ziare, care a servit drept o mărturie tăcută a istoriei acestei noi afaceri, atât de eficientă încât proprietarul său a intrat curând în posesia mai multor contracte decât era capabil să manevreze.

Planul care a clădit o afacere

Mii de oameni din toată țara au nevoie de serviciile unui specialist în mărfuri, capabil să pregătească un dosar atrăgător pentru marketingul serviciilor personale.

Ideea descrisă aici s-a născut din necesitate, a fost menită să dea o soluție la o urgență ce trebuia neapărat rezolvată, dar nu s-a limitat la sprijinirea unei singure persoane. Cea care a zămislit ideea are o imaginație înfloritoare. Ea a văzut în rodul minții sale zorii unei noi profesiuni care avea să folosească miilor de oameni care au nevoie de instruire practică în marketingul serviciilor personale.

Inspirată să treacă la acțiune de succesul instantaneu al primului ei „plan precis pentru a scoate pe piață serviciile personale", această femeie energică s-a concentrat asupra soluției la o problemă similară pentru fiul ei care abia terminase facultatea, dar fusese complet incapabil să-și pună în valoare serviciile. Planul pe care l-a elaborat pentru el a fost cel mai rafinat mod de comercializare a serviciilor personale pe care l-am văzut vreodată.

Când a fost terminat, proiectul conținea 50 de pagini dactilografiate atent, conținând informație bine organizată cu privire la capacitățile native ale fiului său, experiențele personale și un număr însemnat de alte detalii, prea speciale pentru a fi reluate aici. Proiectul includea, de asemenea, o descriere completă a poziției pe care o dorea fiul ei, precum și o formulare excepțională a strategiei precise pe care o va folosi el în atingerea acestei poziții.

Pregătirea proiectului a necesitat o muncă de câteva săptămâni, timp în care creatoarea lui și-a trimis aproape zilnic fiul la biblioteca publică, pentru a procura date necesare pentru modalitatea cea mai avantajoasă existentă pentru a-și oferi serviciile. L-a trimis și la toți concurenții potențialului său viitor șef și a obținut de la ei informații vitale privitoare la metodele lor de afaceri, care au avut o mare însemnătate în elaborarea unui plan ce avea drept obiectiv ocuparea postului pe care îl dorea. Când proiectul a fost definitivat, el conținea peste șase sugestii foarte eficiente spre folosul și beneficiul potențialului șef.

Și-a cruțat zece ani din viață necesari „începutului"

S-ar putea să vă întrebați: „De ce să ne străduim atâta ca să ne asigurăm o slujbă stabilă?"

Răspunsul este: „Niciodată nu veți avea probleme dacă faceți un lucru cum trebuie!" Planul elaborat de această femeie în beneficiul fiului său l-a ajutat să obțină slujba pe care o solicitase, încă de la primul interviu, cu un salariu fixat de el însuși.

În plus — și asta este important — postul nu i-a cerut tânărului să pornească de la bază. A început ca tânăr director, cu salariul unui director.

„De ce să ne străduim atâta?"

Păi, pe de o parte, *prezentarea pregătită în prealabil* a acestui tânăr, care s-a dus la un interviu, solicitând un post, i-a economisit nu mai puțin de zece ani de care ar fi avut nevoie ca să ajungă în punctul din care a pornit, dacă „ar fi început de jos și și-ar fi croit drum în ierarhia profesională".

Ideea de a începe de jos și a-ți croi drum în ierarhia profesională poate părea solidă, dar obiecția principală ridicată este următoarea — prea mulți dintre cei care încep de jos nu reușesc niciodată să-și ridice capetele suficient de sus pentru a putea fi zăriți de șansă, și prin urmare rămân jos. Ar trebui menționat și faptul că perspectiva, când privești de jos, nu este prea strălucitoare sau încurajatoare. Are tendința să ucidă ambiții. Noi o numim „înscrierea pe un făgaș", care înseamnă că ne acceptăm soarta pentru că ne formăm deprinderea rutinei zilnice, o deprindere care sfârșește prin a deveni atât de puternică, încât renunțăm să o combatem. Și acesta este un alt motiv pentru care este foarte eficient să începem cu o treaptă sau două mai sus de bază. Acționând astfel, ne formăm deprinderea de a ne uita în jur, de a constata cum progresează ceilalți, de a sesiza ocaziile și a profita de ele fără ezitare.

Lumea iubește învingătorii

Dan Halpin este un exemplu splendid pentru ilustrarea a ceea ce vreau să exprim aici. În anii săi de facultate, era managerul faimoasei echipe de fotbal Notre Dame, care a câștigat campionatul național în 1930, pe când era antrenată de răposatul Knute Rocke.

Halpin a absolvit facultatea într-o perioadă foarte puțin favorabilă, când depresiunea economică împuținase slujbele și, după încercări eșuate în băncile de investiții și domeniul cinematografic, a acceptat prima ofertă de potențial viitor — a devenit vânzător al dispozitivelor auditive electrice contra unui comision. Oricine poate începe cu o astfel de slujbă, și Halpin știa acest lucru, dar ea a fost suficientă pentru a-i oferi o ocazie.

Aproape doi ani de zile, a fost angajat într-o slujbă care nu-i plăcea, și n-ar fi progresat niciodată dacă n-ar fi ales să facă ceva în privința nemulțumirii sale. Mai întâi, a țintit slujba de asistent de agent de vânzări al companiei sale, și a obținut-o. Acea singură treaptă l-a plasat suficient de sus deasupra mulțimii pentru a-i da posibilitatea să întrezărească o ocazie și mai însemnată. De fapt, l-a plasat acolo unde ocazia l-a putut zări pe el.

A vândut un număr atât de important de dispozitive auditive electronice încât A. M. Andrews, președintele comitetului director al Companiei de Producere a Dictografelor, o companie concurentă celei în care lucra Halpin, a vrut să afle câte ceva despre omul Dan Halpin, care crea probleme depășind cifrele de vânzare ale reputatei Companii de Dictografe. L-a chemat pe Halpin la el. Când s-a încheiat întrevederea, Halpin era noul director de vânzări, responsabil de Departamentul de Acustică. Apoi, în scopul testării caracterului și entuziasmului tânărului Halpin, domnul Andrews a plecat trei luni în Florida, lăsându-l să se înece sau să dea aripi noii sale slujbe. Nu s-a înecat! În spiritul tipic postulatului lui Knute Rocke: „Lumea iubește învingătorii și nu are timp pentru ratați", el s-a implicat atât de mult în slujba sa, încât a fost ales vicepreședinte al companiei, post pe care mulți ar fi mândri să-l obțină la capătul a zece ani de efort cinstit. Halpin a învățat trucul în ceva mai mult de șase luni.

Una dintre principalele concluzii pe care vreau să le scot în evidență prin toată această filozofie este că urcăm pe poziții însemnate sau rămânem în anonimat datorită unor condiții pe care le putem controla, dacă dorim într-adevăr acest lucru.

Nu lânceziți în anonimat

Voi încerca să accentuez aici un alt aspect important, și anume că atât succesul, cât și eșecul sunt, în mare măsură, *rezultatul deprinderii*! Nu am nici cea mai mică îndoială că asocierea lui strânsă cu cel mai mare antrenor de fotbal pe care America l-a avut vreodată a insuflat în mintea sa același fel de dorință de a excela care a făcut echipa de fotbal Notre Dame vestită în lumea întreagă. E adevărat, servește la ceva adorarea unui erou, cu condiția ca cel adorat să fie un învingător.

Convingerea mea că asocierile în afaceri sunt factori vitali, atât în eșec cât și în succes, a fost demonstrată clar când fiul meu Blair a negociat cu Dan Halpin o slujbă. Domnul Halpin i-a oferit un salariu de pornire ce reprezenta cam jumătate din ce i-ar fi oferit o companie rivală. Mi-am exercitat presiunea de părinte și l-am influențat să accepte poziția oferită de domnul Halpin, căci consideram că asocierea cu cineva care refuză să facă compromisuri cu situații care nu-i convin este o achiziție care nu poate fi măsurată în bani.

Anonimatul este o poziție monotonă, plictisitoare, neprofitabilă pentru nimeni. De aceea mi-am făcut timp să descriu cum pot fi ocolite începuturile de jos prin planuri adecvate.

Puteți rezista competiției

Cea care a redactat „Planul de oferire a serviciilor personale" pentru fiul său primește acum solicitări din toate colțurile țării pentru cooperare în pregătirea unor proiecte similare pentru cei ce vor, de asemenea, să-și vândă serviciile personale pe mai mulți bani.

Nu trebuie să presupuneți că planul ei constă doar în comercializarea inteligentă ce îi ajută pe bărbați și pe femei să ceară și să primească mai mulți bani pentru aceleași servicii pe care le-au vândut înainte pe mai puțini bani. Ea protejează interesele beneficiarului, dar și ale ofertantului de servicii personale și își pregătește planurile în așa fel încât șeful primește valoarea deplină a banilor în plus pe care îi plătește.

Dacă aveți imaginație și căutați o supapă mai profitabilă a serviciilor dumneavoastră personale, această sugestie ar putea fi stimulul pe care îl căutați. Ideea vă poate furniza un venit cu mult mai mare decât cel al unui doctor obișnuit, al unui avocat sau inginer a cărui instruire în facultate a solicitat câțiva ani.

Nu există un preț stabilit pentru o idee bună!

Îndărătul tuturor ideilor stau cunoștințele specializate. Din nefericire, pentru toți cei care nu găsesc bogății din abundență, cunoștințele specializate sunt mai abundente și mai ușor de dobândit decât ideile. Tocmai datorită acestui adevăr, există o cerere generală și ocazii inepuizabile pentru o persoană capabilă să ajute oamenii să-și comercializeze avantajos serviciile personale. A fi capabil înseamnă a avea imaginație, singura calitate necesară pentru a împleti cunoștințele cu idei, sub forma planurilor organizate care au ca scop dobândirea averilor.

Dacă aveți imaginație, acest capitol vă poate furniza o bază suficientă pentru a se constitui în punctul de pornire în acumularea bogățiilor pe care le doriți. Rețineți, ideea este lucrul esențial. Cunoștințele specializate se găsesc la fiecare pas — chiar la fiecare pas!

De reținut

Știința este doar puterea *potențială*. Vă puteți organiza cunoștințele pentru a vă oferi planuri de acțiune bine structurate și direcționate către un scop precis.

Deschideți-vă porțile spiritului educației care provine din experiență și stabiliți contacte cu cei din jur. Henry Ford a fost suficient de „ignorant" ca să acumuleze avere.

Folosiți oricare dintre cele cinci surse majore de cunoștințe — ele vă sunt oferite în acest capitol. Este ușor să acumulați cunoștințe.

Dacă nu sunteți gata să vindeți un produs, vă puteți vinde serviciile sau ideile la un preț foarte bun. Bărbați de peste șaizeci de ani au avut foarte mare succes în a realiza această performanță. Proiectul a dat un impuls extraordinar miilor de tineri ce credeau în autodisciplină.

Planul oferit în acest capitol vă poate scuti zece ani de ucenicie în orice slujbă.

Cunoștințele pavează calea către bogății — atunci când știți ce cale să urmați.

Pasul 5 către îmbogățire

Imaginația

Imaginația este într-adevăr atelierul de lucru unde capătă formă toate planurile create de oameni: impulsul, dorința capătă formă, matrice și acțiune cu ajutorul facultății imaginative a spiritului.

Se spune că omul poate da viață oricărui lucru: își imaginează.

Cu ajutorul facultății sale imaginative, omul a descoperit și a stăpânit mai multe forțe ale naturii în ultimii cincizeci de ani decât în întreaga istorie a rasei umane înainte de acest moment. El a cucerit aerul atât de deplin, încât păsările îi sunt modeste concurente în zbor. A analizat și a cântărit soarele la o distanță de milioane de mile, și a determinat cu ajutorul *imaginației* elementele care îl compun. A mărit viteza de deplasare, iar acum poate călători mai rapid decât sunetul.

Singura frontieră rațională pe care o cunoaște omul stă în dezvoltarea și folosirea imaginației sale. El nu a atins încă punctul culminant al dezvoltării în ceea ce privește folosirea facultății sale imaginative. A descoperit pur și simplu că are imaginație, și a început s-o folosească într-o manieră foarte elementară.

Toate „ferestrele" de care aveți nevoie în viață sălășluiesc, în stare latentă, în imaginația dumneavoastră. Imaginația este atelierul de lucru al minții, capabil să transforme energia mentală în împliniri și bogăție.

Sinteza și creația

Imaginația funcționează în două feluri. Unul este cunoscut sub numele de „imaginație sintetică", iar celălalt drept „imaginație creatoare".

Imaginația sintetică: Prin intermediul acestei facultăți, vechile concepte, idei sau planuri se redispun în combinații noi. Această facultate nu *creează* nimic. Ea nu lucrează decât cu materialul experienței, educației și observației, cu care se alimentează. Este facultatea cel mai mult folosită de inventator, cu excepția „geniului" care își aduce în scenă imaginația creatoare, atunci când nu-și poate rezolva problema cu ajutorul imaginației sintetice.

Imaginația creatoare: Prin facultatea imaginației creatoare, mintea finită a omului începe să comunice direct cu Inteligența Infinită. Este facultatea prin care omul capătă „flerul" și „inspirația" de care are nevoie. Ea este mijlocul prin care omul capătă toate ideile de bază sau cele noi. Și tot în acest fel, individul poate „veni în contact" sau comunica cu zonele subconștientului altor oameni.

Imaginația creatoare funcționează automat, în felul descris în paginile următoare. Această facultate nu funcționează decât atunci când conștientul acționează cu o viteză extrem de ridicată ca, spre exemplu, în cazul în care conștientul este stimulat de emoția unei *dorințe puternice*.

Imaginația creatoare prinde viață, în direct raport cu dezvoltarea ei prin folosire.

Marii conducători din domeniile afacerilor, industriei, finanțelor și marii artiști, muzicieni, poeți și scriitori devin renumiți dezvoltându-și facultatea imaginației creatoare.

Atât latura creatoare cât și cea sintetică a imaginației își îmbogățesc performanțele prin folosire, așa cum orice mușchi sau organ al trupului se dezvoltă prin solicitare.

Dorința este doar un gând, un impuls. Este nebuloasă și efemeră. Este abstractă și nu are valoare până când nu se transformă în echivalentul său fizic. Deși imaginația sintetică este cea care se folosește cu cea mai mare frecvență, trebuie să rețineți că, în procesul transformării impulsului dorinței în echivalentul său financiar, puteți face față la fel de bine și împrejurărilor și situațiilor care cer folosirea imaginației creatoare.

Stimulați-vă imaginația

Facultatea dumneavoastră imaginativă poate slăbi dacă nu este folosită. Poate fi reînviată și însuflețită prin utilizare. Această facultate nu se stinge, deși poate deveni latentă prin nesolicitare.

Deocamdată, concentrați-vă atenția asupra dezvoltării imaginației sintetice, căci aceasta este facultatea pe care o veți folosi cel mai des în procesul transformării dorinței în bani.

Transformarea impulsului abstract, a dorinței, în realitatea palpabilă a banilor necesită folosirea unuia sau mai multor planuri. Aceste planuri trebuie redactate cu ajutorul imaginației, și în special cu facultatea sintetică.

Citiți toată cartea, apoi întoarceți-vă la acest capitol și începeți pe dată să vă puneți în aplicare imaginația pentru a lucra la redactarea unuia sau mai multor planuri în scopul convertirii dorinței în bani. Instrucțiuni detaliate cu privire la elaborarea planurilor au fost oferite în aproape fiecare capitol. Puneți în practică instrucțiunile care se potrivesc cel mai bine cu nevoile dumneavoastră și puneți-vă planul pe hârtie, dacă n-ați făcut-o deja. În momentul în care veți realiza acest lucru, veți fi dat cu siguranță formă concretă unei dorințe abstracte. Citiți ultima frază încă o dată. Citiți-o cu voce tare foarte încet și, făcând acest lucru, rețineți că în momentul în care vă formulați în scris dorința și planul necesar realizării sale, ați făcut deja primul dintr-o serie de pași care vă vor oferi posibilitatea să vă transformați gândul în echivalentul său palpabil.

Natura ne spune secretul averii

Pământul pe care trăiți, dumneavoastră, orice alt lucru material — toate acestea sunt rezultatul schimbării evolutive, prin care fragmente microscopice de materie au fost organizate și aranjate ordonat.

În plus — această planetă, fiecare dintre miliardele de celule individuale ale corpului dumneavoastră și fiecare atom de materie *au început ca o formă intangibilă de energie*.

Dorința este un impuls de gândire! Impulsurile de gândire sunt forme de energie. Când începeți cu un impuls de gândire — dorința — spre a acumula bani, atrageți în serviciul dumneavoastră aceeași „materie" pe care natura a folosit-o în zămislirea Pământului și a fiecărei forme materiale a universului, inclusiv corpul și creierul în care s-a născut impulsul dumneavoastră de gândire.

Puteți acumula o avere cu ajutorul legilor cu titlul de postulate. Dar, mai întâi, trebuie să cunoașteți aceste legi și să învățați să le folosiți. Prin repetiție, și analizând descrierea acestor principii din fiecare unghi posibil, autorul speră să vă dezvăluie secretul prin care s-au acumulat toate marile averi. Indiferent de cât de ciudat și paradoxal ar părea, „secretul" nu este un secret. Natura însăși îl face public în pământul pe care trăim, în stelele și planetele de deasupra capetelor noastre, în elementele de deasupra și din jurul nostru, în fiecare fir de iarbă și în fiecare formă de viață pe care o vedem.

Principiile care urmează vă vor deschide calea înțelegerii imaginației. Însușiți-vă ceea ce înțelegeți, pe măsură ce citiți această filozofie pentru prima dată, apoi, când o veți reciti și o veți studia, veți descoperi că s-a întâmplat ceva care o să vă clarifice și o să vă ofere o înțelegere mai amplă a întregului. Mai presus de toate, nu vă opriți și nu ezitați în studiul acestor principii, până ce nu veți fi citit această carte de cel puțin *trei* ori, căci atunci nu veți mai dori să vă opriți.

Ideile devin averi

Ideile sunt germenii tuturor averilor. Ideile sunt produsele imaginației. Să examinăm câteva idei bine cunoscute care au stat la baza unor averi uriașe, în speranță că aceste exemple vă vor oferi informații concrete privind metoda prin care poate fi folosită imaginația în acumularea averilor.

Lipsea un ingredient

Acum cincizeci de ani, un bătrân doctor de țară a venit la oraș, și-a priponit calul, a intrat încet într-o farmacie pe ușa din spate și a început să se târguiască cu tânărul farmacist.

Mai bine de o oră, în spatele tejghelei, bătrânul doctor și farmacistul au vorbit încet. Apoi doctorul a plecat. S-a dus la trăsurică, a adus înapoi un ceainic vechi și o paletă de lemn (folosită pentru amestecarea conținutului ceainicului) și le-a pus în depozitul magazinului.

Farmacistul a privit atent ceainicul, a băgat mâna în buzunarul de la spate, a scos un fișic de bani și i l-a dat doctorului. Fișicul conținea exact cinci sute de dolari — toate economiile tânărului.

Doctorul i-a înmânat un petic de hârtie pe care era scrisă o formulă secretă. Cuvintele scrise acolo valorau cât răscumpărarea unui rege! *Dar nu pentru doctor!* Acele cuvinte magice erau necesare pentru a porni fierberea ceainicului, dar nici doctorul, nici farmacistul nu știau ce averi fabuloase erau menite să izvorască din acel ceainic.

Bătrânul doctor era bucuros să vândă acest ceainic cu cinci sute de dolari. Tânărul risca mult pariindu-și toate economiile de o viață pe o bucățică de hârtie și un biet ceainic! El n-a visat niciodată că investiția sa va face ca din ceainic să se reverse aur, ajungând într-o zi să depășească performanța miraculoasă a lămpii lui Aladin.

Farmacistul *achiziționase de fapt o idee*!

Ceainicul vechi și paleta de lemn, ca și mesajul secret pe o bucățică de hârtie erau întâmplătoare. Ciudatele trucuri ale ceainicului au devenit evidente după ce noul proprietar a amestecat instrucțiunile secrete cu un ingredient de care doctorul nu știa nimic.

Încercați să descoperiți ce adăugase tânărul la mesajul secret, făcând ca aurul să se reverse din ceainic. Iată o relatare a unor fapte mai bizare decât imaginația, fapte care s-au născut dintr-o idee.

Să contemplăm o secundă vastele averi în aur pe care le produsese această idee. A oferit și încă oferă averi uriașe oamenilor din întreaga lume care distribuie conținutul ceainicului.

Bătrânul ceainic este astăzi unul dintre cei mai mari consumatori mondiali de zahăr, oferind astfel slujbe la mii de persoane care se ocupau cu cultivarea trestiei de zahăr și rafinarea și comercializarea zahărului.

Vechiul ceainic consumă, an de an, milioane de sticle care oferă slujbe unui număr uriaș de muncitori ce fabrică sticla.

Bătrânul ceainic oferă slujbe unei armate de funcționari, stenografi, copiatori și experți în publicitate din întreaga țară. A adus faimă și avere la zeci de artiști care au zămislit minunate tablouri descriind produsul.

Vechiul ceainic a transformat un mic oraș sudic în capitala economică a Sudului, care oferă acum beneficii, direct sau indirect, tuturor afacerilor și tuturor locuitorilor orașului.

Influența acestei idei oferă acum beneficii tuturor țărilor civilizate din lume, revărsând un râu de aur asupra tuturor celor care o ating.

Aurul ce a izvorât din ceainic a înălțat și ține pe picioare unul dintre cele mai proeminente colegii sudiste, unde mii de tineri primesc instruirea esențială pentru dobândirea succesului.

Dacă produsul din acel vechi ceainic de alamă ar putea vorbi, ar spune povești extraordinare în orice limbă. Povești de dragoste, povești de afaceri, povești despre oameni care sunt zilnic stimulați de el.

Autorul este sigur de cel puțin o astfel de poveste, căci el a luat parte la ea, și totul a început nu departe de chiar locul unde farmacistul a cumpărat bătrânul ceainic. Aici și-a cunoscut autorul soția, și ea i-a spus prima despre ceainicul fermecat. Ei tocmai beau produsul fabricat de ceainic când el a cerut-o în căsătorie.

Oricine ați fi, oriunde ați locui, cu orice v-ați ocupa, rețineți, de acum înainte, de fiecare dată când vedeți cuvintele *Coca-Cola,* că acest uriaș imperiu de bogăție și influență s-a înălțat pe o singură idee și că misteriosul ingredient pe care farmacistul Asa Candler l-a amestecat cu formula secretă a fost — *imaginația*!

Opriți-vă și gândiți-vă o clipă.

Amintiți-vă de asemenea că pașii către bogăție descriși în această carte au constituit mijloacele prin care influența produsului Coca-Cola s-a răspândit în fiecare metropolă, oraș, sat și intretăiere de drumuri mondiale, și că orice idee pe care ați putea-o zămisli dumneavoastră, *la fel de solidă și extraordinară* ca și Coca-Cola, poate să repete recordul atins de acest faimos dușman al setei din lumea largă.

Un milion de dolari într-o săptămână

Următoarea poveste demonstrează adevărul zicalei „dacă vrei, poți". Mi-a fost istorisită de mult apreciatul educator și cleric, răposatul Frank W. Gunsaulus, care și-a început cariera de predicator în regiunea terenurilor de depozitare din Chicago.

În anii studenției sale, domnul Gunsaulus a remarcat multe deficiențe în sistemul nostru educativ, defecte pe care credea că le-ar putea corecta dacă ar fi director de colegiu.

S-a hotărât să pună bazele unui nou colegiu în care își va putea pune în practică ideile, fără handicapul metodelor ortodoxe de educație.

Avea nevoie de un milion de dolari pentru a pune în practică proiectul. De unde să facă rost de o asemenea sumă de bani? Aceasta era întrebarea care domina majoritatea gândurilor acestui tânăr predicator ambițios.

Dar se părea că nu făcea nici un progres.

Se culca în fiecare seară cu acel gând în minte. Se trezea dimineața cu el. Îl lua cu el pretutindeni. Îl întorcea pe toate fețele în mintea sa, până a devenit o *obsesie* mistuitoare.

Fiind în același timp și predicator, dar și filozof, doctorul Gunsaulus a recunoscut, ca toți cei care reușesc în viață, că punctul de pornire este *stabilirea clară a scopului*. El a recunoscut și că, pentru a-ți stabili clar țelul, ai nevoie de însuflețire, viață și putere, susținute de o dorință arzătoare de a traduce acel scop în echivalentul său material.

El știa toate aceste mari adevăruri, dar nu știa de unde sau cum să pună mâna pe un milion de dolari. Ar fi fost firesc să renunțe și să abandoneze, spunând: „Ei bine, ideea mea este bună, dar nu pot face nimic cu ea, nu am de unde să obțin milionul de dolari de care am nevoie." Exact așa ar fi spus majoritatea oamenilor, dar nu este și cazul reverendului Gunsaulus. Ce a spus și ce a făcut este atât de important, încât acum vi-l vom prezenta și îl vom lăsa să ne spună el însuși povestea sa:

> „Într-o sâmbătă după-amiază, stăteam în camera mea, gândindu-mă la modalități de a câștiga banii necesari spre a-mi pune planurile în aplicare. Mă gândeam de aproape doi ani, dar *nu făcusem nimic altceva decât să mă gândesc*!

> Atunci și acolo m-am hotărât că voi obține milionul de dolari care îmi trebuia într-o lună. Cum? Nu mă interesa. Cea mai importantă era hotărârea de a obține banii într-un timp bine determinat și vreau să vă spun că în momentul în care mi-am formulat clar în minte decizia de a obține banii într-o perioadă fixă, am fost cuprins de un sentiment ciudat de siguranță, pe care nu-l mai simțisem niciodată până atunci. Ceva dinlăuntrul meu părea să spună: «De ce nu ai ajuns la această hotărâre cu multă vreme în urmă? Banii te așteptau dintotdeauna!»
>
> Lucrurile au început să se precipite. Am anunțat ziarele că aveam să susțin o predică a doua zi dimineață intitulată: «Ce aș face dacă aș avea un milion de dolari.»
>
> M-am apucat să lucrez la discurs imediat, dar trebuie să vă mărturisesc deschis că sarcina nu era dificilă, căci îmi pregăteam predica de aproape doi ani de zile. Am terminat treaba cu mult înainte de miezul nopții. M-am culcat cu un sentiment de încredere, căci *mă vedeam deja în posesia unui milion de dolari*.
>
> Dimineața m-am trezit devreme, am citit predica, apoi am îngenuncheat și m-am rugat ca predica mea să ajungă la urechile cuiva care îmi va oferi banii de care aveam nevoie.
>
> În timp ce mă rugam, am avut iarăși acel sentiment de siguranță, că banii aveau să sosească. De emoție, am plecat fără predică și nu mi-am dat seama de această neglijență decât în momentul când am ajuns la tribună, gata să o susțin.
>
> Era prea târziu să merg să-mi recuperez notițele — dar ce binecuvântare că nu m-am mai putut întoarce! În schimb, subconștientul mi-a furnizat materialul de care aveam nevoie. Când m-am ridicat să-mi încep discursul, am închis ochii și am pus în cuvinte sufletul și inima din visele mele. Nu vorbeam doar pentru public, ci îmi imaginam că-i vorbesc și lui Dumnezeu. Am spus ce pot face cu un milion de dolari dacă obțin această sumă. Am descris planul pe care mi-l conturasem în minte privind organizarea unei importante instituții de educație, unde tinerii să învețe să facă lucruri practice și, în acelați timp, să-și dezvolte spiritul. Când am terminat și m-am așezat, un bărbat din public s-a ridicat încet de pe scaun, cam din rândul al treilea din public, și s-a îndreptat către tribună. Mă întrebam ce va face. A venit, mi-a strâns mâna, și a spus: «Părinte, mi-a plăcut predica. Cred că ați face într-adevăr tot ce ați spus, dacă ați avea un milion de dolari. Pentru a vă dovedi că eu cred în dumneavoastră și în predica dumneavoastră, dacă vreți să veniți mâine dimineață la biroul meu, vă voi da milionul de dolari. Pe mine mă cheamă Philip D. Armour.»"

Tânărul Gunsaulus s-a dus la biroul domnului Armour și și-a luat milionul. Cu acești bani, el a pus bazele Institutului Tehnologic Armour, cunoscut acum sub numele de Institutul Tehnologic Illinois.

Milionul de dolari de care avea nevoie i-a parvenit sub formă de idee. În spatele ideii stătea dorința pe care tânărul Gunsaulus o adăpostise în minte vreme de aproape doi ani.

Remarcați acest lucru important — a obținut banii la mai puțin de treizeci și șase de ore după ce a ajuns la o hotărâre fermă de a-i obține, și și-a stabilit un plan concret pentru a-i obține.

Nu era nimic nou sau singular în gândurile lipsite de substanță ale lui Gunsaulus și în speranța lui slabă de a face rost de un milion de dolari. O făcuseră și alții înaintea lui și mulți de atunci au avut același gând. Dar era ceva cu adevărat unic și diferit în decizia la care a ajuns în acea sâmbătă de pomină, când a lăsat generalitățile la o parte și a declarat ferm: „*Voi obține* acei bani în mai puțin de o săptămână!"

În plus, acest principiu prin care reverendul Gunsaulus și-a obținut milionul de dolari este încă valabil! Și vă stă la îndemână! Legea universală funcționează azi ca și în vremea în care tânărul predicator a folosit-o cu atâta succes.

Scop precis și planuri precise

Remarcați că Asa Candler și reverendul Frank Gunsaulus aveau ceva în comun. Amândoi cunoșteau uimitorul adevăr că ideile se pot converti în bani printr-un scop precis și planuri precise.

Dacă sunteți unul dintre cei ce cred că munca grea și cinstea pot aduce singure bogății, uitați că acest gând există! El nu este adevărat! Bogățiile, când vin în cantități uriașe, nu sunt niciodată rezultatul exclusiv al muncii grele! Bogățiile sosesc, dacă sosesc vreodată, drept răspuns la cererile precise bazate pe aplicarea unor principii precise, și nu prin întâmplare sau noroc.

În general vorbind, ideea este impulsul de gândire care pune în practică un gând prin intermediul imaginației. Toți comis-voiajorii experimentați știu că ideile se pot vinde acolo unde marfa nu merge. Comis-voiajorii obișnuiți nu știu acest lucru — exact de aceea ei sunt „obișnuiți".

Un editor de cărți la preț redus a făcut o descoperire care ar trebui să valoreze mult pentru editori în general. El a aflat că mulți oameni cumpără titluri, nu conținutul cărților. Schimbând pur și simplu numele cărții care nu se vindea, vânzările au sărit la peste un milion de exemplare. Conținutul cărții nu s-a schimbat nici într-un fel. El a eliminat doar coperta cu titlul care nu se vindea și a pus în loc o nouă copertă cu un titlu cu valoare comercială.

Aceasta era o idee, indiferent de cât de simplă ar fi! Era imaginația.

Ideile nu au un preț fix. Creatorul de idei își face propriul preț și, dacă este inteligent, îl obține.

Practic, povestea a fiecărei mari averi începe în ziua în care creatorul și vânzătorul de idei se aliază și lucrează în armonie. Carnegie s-a înconjurat de oameni care puteau face tot ceea ce el nu putea să facă, de oameni care zămisleau idei, și care puneau ideile în practică, și s-a îmbogățit pe sine și pe ceilalți cu averi fabuloase.

Milioane de oameni trec prin viață sperând să nimerească „breșe" favorabile. Poate că o astfel de breșă favorabilă poate furniza oamenilor ocazii, dar planul cel mai sigur nu depinde de noroc. O „breșă" prielnică mi-a oferit cea mai importantă șansă în viață — dar a trebuit să dedic douăzeci și cinci de ani de *efort hotărât* acestei șanse înainte ca ea să devină o posesiune însemnată.

„Breșa" consta în norocul meu de a-l întâlni pe Andrew Carnegie și de a câștiga cooperarea lui. Cu acea ocazie, Carnegie mi-a insuflat *ideea* organizării principiilor împlinirii într-o filozofie a succesului. Mii de oameni au profitat de descoperirile făcute în cei douăzeci și cinci de ani de cercetare, și numeroase averi s-au acumulat prin aplicarea acestei filozofii. Începutul a fost simplu. Era o idee pe care oricine ar putea-o zămisli.

Breșa favorabilă a venit prin intermediul lui Carnegie, dar ce e de spus despre hotărâre, scopul precis, dorința de a-și împlini scopul și efortul susținut de douăzeci și cinci de ani? Nu era o dorință obișnuită care a supraviețuit dezamăgirii, descurajării, înfrângerii temporare, criticilor și amintirii constante a „irosirii timpului". Era o dorință arzătoare! O obsesie!

Când mi-a fost insuflată ideea pentru prima dată de către domnul Carnegie, ea a fost îngrijită și protejată, și alimentată spre a rămâne în viață. Încet, încet, ideea a dobândit o forță de gigant cu putere proprie, și a ajuns să mă îngrijească, să mă protejeze și să mă conducă. Așa sunt ideile. Mai întâi le oferiți dumneavoastră viață, dinamism și simț de orientare, apoi ele preiau puterea pe cont propriu și elimină orice opoziție.

Ideile sunt forțe intangibile, dar au mai multă forță decât creierele care le zămislesc. Ele au puterea de a supraviețui și după ce creierul ce le-a creat s-a transformat în pulbere.

De reținut

Puteți folosi imaginația sintetică și cea creativă și, dacă exersați, le transformați într-o forță irezistibilă.

Imaginația este ingredientul a cărui lipsă provoacă eșecul și catalizatorul marilor succese. Astfel, Candler nu a inventat formula pentru *Coca-Cola;* el a furnizat rețetei imaginația care a transformat formula în averi.

Sume uriașe de bani vă așteaptă cu condiția să le doriți în cantități precise pentru scopuri sprijinite de imaginație. Acest principiu i-a oferit unui preot un milion de dolari, căci a făcut simplul gest de a-l cere.

Multe averi așteaptă să crească dintr-o simplă idee. Observați cum puteți câștiga mii sau milioane, chiar fără un plan original — propunând o nouă *combinație*.

Chiar și cea mai rafinată unealtă are nevoie de cineva care să știe cum să o folosească.

Pasul 6 către îmbogățire

Planificarea organizată

Ați învățat că tot ceea ce creează sau dobândește omul are ca punct de plecare dorința, că ea este purtată în prima etapă de la abstract la concret în atelierul imaginației, unde sunt create și organizate planuri pentru transformarea sa.

În capitolul despre Dorință, ați fost învățați să faceți șase pași bine definiți, practici, ca prima dumneavoastră mișcare menită să transforme dorința de bani în echivalentul ei bănesc. Unul dintre acești pași este elaborarea unuia sau mai multor planuri hotărâte, practice, prin care să se efectueze transformarea.

Veți cunoaște secretul electrizant al Minții Superioare. Vă puteți descoperi domeniul de activitate, puteți să deveniți un conducător și să obțineți sume enorme de bani într-o perioadă uimitor de scurtă.

Acum veți fi învățați cum să clădiți un plan practic.

1. Asociați-vă cu un grup de persoane a cărui dimensiune depinde de numărul persoanelor de care

aveți nevoie pentru a vă crea planul sau planurile pentru acumularea banilor — folosind principiul „Minților Superioare" descris într-un capitol anterior. (Este *absolut esențial* să acționați în conformitate cu această instrucțiune. Nu o neglijați.)

2. Înainte să vă formați alianța numită generic „Minți Superioare", hotărâți-vă ce avantaje și beneficii ați putea oferi *dumneavoastră* membrilor individuali ai grupului în schimbul cooperării lor. Nimeni nu va lucra pe termen nedefinit fără nici o compensație. Nici o persoană inteligentă nu va cere și nu se va aștepta ca altcineva să muncească fără compensație adecvată, deși aceasta poate să nu fie întotdeauna sub formă de bani.
3. Aranjați întâlniri cu membrii grupului „Minți Superioare" cel puțin de două ori pe săptămână, chiar și mai des, dacă este posibil, până veți fi pus la punct planul sau planurile necesare pentru acumularea banilor.
4. Păstrați o armonie perfectă între dumneavoastră și fiecare membru al grupului „Minți Superioare". Dacă nu reușiți să aduceți la îndeplinire absolut exact această instrucțiune, vă puteți aștepta să vă întâlniți cu eșecul. Principiul „Minți Superioare" *nu poate* fi obținut acolo unde nu domină armonia perfectă.

Rețineți următoarele fapte:

1. Sunteți angajat într-o întreprindere de importanță majoră pentru dumneavoastră. Pentru a vă asigura succesul, vă trebuie planuri care să nu aibă nici o fisură.

2. Trebuie să folosiți avantajul experienței, educației, capacității înnăscute și imaginației altor minți. Așa au procedat toți cei care au acumulat o avere importantă.

Nici o persoană individuală nu are experiența, educația, capacitatea înnăscută și cunoștințele necesare pentru a asigura acumularea unei averi fără cooperarea altor oameni. Fiecare plan pe care îl adoptați, în strădania dumneavoastră de a obține avere, ar trebui să fie opera concertată a dumneavoastră și a fiecărui alt membru al grupului dumneavoastră „Minți Superioare". Trebuie să vă inițiați propriile planuri, integral sau parțial, dar controlați ca acele planuri să fie verificate și aprobate de membrii alianței dumneavoastră „Minți Superioare".

Înfrângerea vă face mai puternici

Dacă primul plan pe care îl adoptați nu funcționează cu succes, înlocuiți-l cu un altul; dacă și acesta eșuează, înlocuiți-l iarăși cu altul și așa mai departe, până când veți afla un plan care să meargă. Acesta este exact punctul în care majoritatea oamenilor se pot confrunta cu eșecul, datorită lipsei lor de perseverență în crearea noilor planuri care să ia locul celor ce eșuează.

Cel mai inteligent om în viață nu poate acumula bani — și nici nu poate avea reușite — fără planuri practice și funcționale. Rețineți aceste fapte și amintiți-vă, când planul dumneavoastră eșuează, că înfrângerea temporară nu este un eșec permanent. Acest lucru poate semnala doar faptul că planurile dumneavoastră nu au fost solide. Clădiți alte planuri. Începeți de la zero.

Înfrângerea temporară ar trebui să însemne un singur lucru, cunoașterea sigură a faptului că ceva nu merge la planul dumneavoastră. Milioane de oameni trec prin viață nefericiți și săraci pentru că nu au un plan solid prin care să acumuleze avere.

Împlinirile dumneavoastră sunt în proporție directă cu soliditatea planurilor dumneavoastră.

Nici un om nu este învins, până nu abandonează — *în mintea sa.*

James J. Hill s-a confruntat cu înfrângerea temporară când a încercat pentru prima dată să adune capitalul necesar pentru construirea unei căi ferate de la Est la Vest, dar și el și-a transformat înfrângerea în victorie *prin planuri noi.*

Henry Ford s-a confruntat cu înfrângerea temporară nu doar la începutul carierei sale în domeniul automobilelor, ci și după ce urcase mult în top. El și-a formulat noi planuri, și a pornit, biruitor, către o victorie financiară.

Vedem oameni care au acumulat mari averi, dar nu le cunoaștem decât triumful, ignorând înfrângerile temporare pe care au trebuit să le depășească înainte să „reușească".

Nici un adept al acestei filozofii nu poate să se aștepte logic să acumuleze o avere fără a avea experiența „înfrângerii temporare". Când sosește înfrângerea, acceptați-o ca pe un semnal că planurile dumneavoastră nu sunt solide, refaceți-le și porniți iarăși către scopul râvnit. Dacă renunțați înainte să vă îndepliniți scopul, sunteți sortiți abandonului. *„Cel ce abandonează nu câștigă niciodată — iar un câștigător nu abandonează niciodată."*

Luați această propoziție separat, scrieți-o pe o foaie de hârtie cu litere de-o șchioapă și puneți-o undeva

unde o puteți vedea în fiecare noapte înainte de culcare și în fiecare dimineață înainte să plecați la lucru.

Când începeți să vă alegeți membri pentru grupul „Minți Superioare", străduiți-vă să-i luați tocmai pe cei care nu dezarmează la prima înfrângere.

Unii oameni cred în mod greșit că numai banii pot face bani. Nu e adevărat! Dorința, transpusă în echivalentul ei monetar cu ajutorul principiilor enunțate aici, este agentul prin care „se fac" bani. Banii, în sine, nu sunt decât materie inertă. Nu se pot mișca, nu știu să gândească sau să vorbească, dar „aud" când cineva îi dorește, îi cheamă să vină!

Puteți vinde servicii și idei

Planificarea inteligentă este esențială pentru succesul în orice activitate destinată acumulării de averi. Aici veți găsi instrucțiuni detaliate, dacă sunteți dintre aceia care trebuie să înceapă să acumuleze bogății prin vânzarea serviciilor personale.

Ar fi util să știm că practic toate marile averi au început sub forma compensației pentru servicii personale sau prin vânzare a ideilor. Ce altceva decât idei și servicii personale poate oferi cineva care nu are proprietăți în schimbul bogățiilor?

Unde începe conducerea

În general, există două feluri de oameni în lume. Unul este cunoscut sub numele de șefi, iar celălalt de subalterni. Hotărâți-vă la început dacă vreți să deveniți șef în profesia pe care v-ați ales-o sau să rămâneți un subaltern. Există o mare diferență de compensare. Subalternul nu poate, evident, să pretindă compensația destinată șefului, deși mulți sunt tentați, în mod eronat, să se aștepte la astfel de răsplată.

Nu e nici o rușine să fii subaltern. Pe de altă parte nu e nici o cinste să rămâi subaltern. Majoritatea marilor șefi au început în poziția de subaltern. Ei au devenit șefi pentru că au fost subalterni inteligenți. Cu puține excepții, cel care nu știe să-și urmeze șefii cu inteligență, nu poate să devină un șef eficient. Omul care poate să-și urmeze șeful cu eficiență este cel care se transformă cel mai rapid în șef. Un subaltern inteligent are multe avantaje, printre care și prilejul de a obține cunoștințe de la șeful său.

Cele unsprezece secrete ale șefului

Există următorii factori importanți ai conducerii:

1. *Un curaj ce nu admite șovăiri*: Se bazează pe cunoașterea de sine și pe cunoașterea obligațiilor celuilalt. Nici un subaltern nu dorește să fie dominat de un altfel de șef pentru o vreme îndelungată.
2. *Autocontrolul*: Omul care nu se poate autocontrola nu poate niciodată să-i controleze pe ceilalți. Autocontrolul dă un exemplu deosebit pentru subalterni, dintre care cei mai inteligenți vor urca treptele sociale.
3. *Un simț mereu treaz al dreptății*: Fără corectitudine și dreptate, nici un șef nu poate controla și menține respectul subalternilor săi.
4. *Fermitatea hotărârii*: Cel care șovăie în hotărârile sale demonstrează că nu e sigur pe sine, că nu îi poate conduce pe ceilalți cu succes.

5. *Planuri precise*: Conducătorul de succes trebuie să-și planifice munca și *să-și aplice planul*. Un conducător care face mutări pe ghicite, fără planuri practice, hotărâte, seamănă cu un vas fără cârmă. Mai devreme sau mai târziu, el va eșua pe stânci.
6. *Obiceiul de a face mai mult decât sunt plătiți*: Unul dintre amendamentele conducerii este necesitatea de disponibilitate din partea conducătorului de a face mai mult decât cere de la subalternii săi.
7. *O personalitate plăcută*: Nici o persoană neglijentă sau indiferentă nu poate deveni un șef de succes. Conducerea cere respect. Subalternii nu vor respecta un șef care nu are calificative bune în toate aspectele unei personalități plăcute.
8. *Solidaritate și înțelegere*: Șeful care dorește succesul trebuie să fie solidar cu subalternii săi. În plus, trebuie să-i înțeleagă atât pe ei, cât și problemele lor.
9. *Stăpânirea detaliului*: O conducere eficientă cere stăpânirea detaliilor poziției unui conducător.
10. *Disponibilitatea de a-și asuma responsabilitate deplină*: Un conducător de succes trebuie să fie dispus să-și asume responsabilitatea pentru greșelile și deficiențele subalternilor săi. Dacă încearcă să ocolească această responsabilitate, nu va mai fi șef. Dacă unul dintre subalternii săi greșește și se arată incompetent, șeful trebuie să considere că *el însuși* a greșit.
11. *Cooperarea*: Un șef de succes trebuie să înțeleagă și *să aplice* principiul efortului cooperant și să fie capabil să-i convingă pe subalternii săi să facă același lucru. Conducerea cere putere, iar puterea cere cooperare.

Există două forme de conducere. Prima, și, în mod evident, cea mai eficientă, este conducerea cu asentimentul și sprijinul subalternilor. A doua este conducerea prin forță, fără asentimentul și sprijinul subalternilor.

Istoria abundă în probe care spun că nu poate fi suportată conducerea prin forță. Căderea și dispariția dictatorilor și regilor este semnificativă. Înseamnă că oamenii nu vor accepta conducerea prin forță pe termen nelimitat.

Napoleon, Mussolini, Hitler au fost exemple de conducere prin forță. Conducerea lor a fost înlăturată. *Conducerea prin asentimentul subalternilor* este singurul tip ce poate fi suportat!

Oamenii pot fi supuși conducerii prin forță pe o perioadă limitată, dar nu se vor supune de bună voie.

Noul tip de conducere va respecta cei unsprezece factori ai conducerii pe care i-am descris în acest capitol, ca și alți câțiva factori. Cel care face din ei fundamentul programului său de conducător va găsi la tot pasul prilejuri de a conduce în orice strat social s-ar include.

De ce eșuează conducătorii

Ajungem acum la greșelile esențiale ale conducătorilor care eșuează, căci este în egală măsură esențial să știm *ce să nu facem* ca și *ce să facem*.

1. *Incapacitatea de a organiza detaliile*: Conducerea eficientă necesită capacitatea de a organiza și a stăpâni detaliile. Nici un conducător autentic nu va fi niciodată „prea ocupat" să facă ceea ce i se cere în calitate de conducător. Când cineva, indiferent dacă este șef sau subaltern, recunoaște că este „prea ocupat" să-și schimbe planurile sau să acorde

atenție oricărei urgențe, își recunoaște ineficiența. Un șef care are succes trebuie să stăpânească toate detaliile ce derivă din poziția sa. Asta înseamnă, desigur, că trebuie să se obișnuiască să atribuie spre rezolvare detaliile asistenților săi capabili.
2. *Reticența de a face mici servicii*: Marii conducători adevărați sunt dispuși, când se prezintă ocazia, să facă orice fel de muncă pe care ar lăsa-o pe seama altcuiva. „Cel mai însemnat dintre voi îi va servi pe toți" este un adevăr pe care toți conducătorii capabili îl cunosc și îl respectă.
3. *Pretenția de a fi plătiți pentru ceea ce „știu"*, și nu pentru *ce fac cu ceea ce știu*: Lumea nu-i răsplătește pe oameni pentru ceea ce „știu". Ci pentru ceea ce fac, sau le insuflă celorlalți să facă.
4. *Teama de competiție din partea subalternilor*: Șeful care se teme că unul dintre subalternii săi îi poate lua locul își va da seama de această frică mai devreme sau mai târziu. Un conducător capabil îi antrenează pe neinițiații pe care îi poate delega, când dorește, să rezolve orice detaliu legat de slujba sa. Doar astfel poate un șef să fie prezent pretutindeni în același timp și să acorde atenție mai multor lucruri în același timp. Este un adevăr general valabil că oamenii sunt plătiți mai bine *pentru capacitatea lor de a le da ordine celorlalți* decât pentru ceea ce ar obține prin eforturi proprii. Un conducător eficient poate, cunoscându-și slujba și farmecul personal, să mărească eficiența celorlalți și să le insufle dorința de a depune o muncă mai susținută și de calitate superioară față de aceea pe care ar depune-o fără sprijinul lui.

5. *Lipsa de imaginație*: Fără imaginație, un șef nu poate să facă față urgențelor și să creeze planuri prin care să-și conducă eficient subalternii.
6. *Egoismul*: Conducătorul care își asumă meritul muncii subalternilor săi va fi cu siguranță urât. Șeful cu adevărat mare nu reclamă nici unul dintre onoruri. Este mulțumit să le vadă, când acestea există, și să le cedeze subalternilor, căci știe că majoritatea oamenilor lucrează mai mult pentru apreciere și recunoaștere decât doar pentru bani.
7. *Impulsivitatea*: Subalternii nu respectă un șef impulsiv. În plus, impulsivitatea, sub oricare dintre formele sale, distruge capacitatea de suportabilitate și vitalitatea tuturor celor care se lasă purtați de ea.
8. *Lipsa de loialitate*: Poate acest punct ar fi trebuit să fie plasat la începutul listei. Șeful care nu este loial față de trustul și asociații săi, față de superior și subalterni, nu poate rămâne șef multă vreme. Lipsa de loialitate transformă omul într-un fir de praf pe fața pământului și aduce disprețul meritat. Ea este și una dintre principalele cauze ale eșecului în viață.
9. *Exacerbarea „autorității" conducătorului*: Un șef eficient conduce prin încurajări, și nu încercând să insufle frică în inimile subalternilor săi. Conducătorul care încearcă să-și impresioneze subalternii cu „autoritatea" sa se încadrează în categoria conducerii prin forță. Dacă un șef este un șef adevărat, nu e nevoie de cuvinte ca să arate acest lucru, ci doar de propriul comportament — sprijinul, înțelegerea, corectitudinea și dovada faptului că știe bine ce face.

10. *Accentuarea titlului*: Un conducător competent nu are nevoie de un „titlu" ca să-și câștige respectul subalternilor. Cel care exagerează importanța titlului său, nu are, în general, altceva de scos în evidență în ceea ce îl privește. Ușile unui șef în adevăratul sens al cuvântului sunt deschise oricui vrea să intre, iar biroul său nu cere formalism sau ostentație.

Acestea sunt doar unele dintre cele mai cunoscute cauze ale eșecului în conducere. Oricare dintre aceste cauze este suficientă pentru a provoca eșecul. Studiați lista cu atenție dacă vreți să deveniți conducător și asigurați-vă că nu faceți aceste greșeli.

Multe domenii de condus

Înainte să terminați acest capitol, vă rețin atenția cu câteva domenii importante în care a fost înregistrat un declin al conducerii, și deci un nou tip de șef ar putea găsi ocazii nebănuite:

1. În domeniul politicii, se observă o cerere crescândă de noi șefi, o cerere care nu indică altceva decât o urgență.
2. Domeniul bancar trece printr-o perioadă de reformă.
3. Industria are nevoie de noi conducători. Viitorul conducător din industrie trebuie să se considere, pentru a rezista, un funcționar public a cărui datorie este să-și conducă afacerile în așa fel încât să nu prejudicieze nici un individ și nici un grup.
4. Conducătorul religios al viitorului va trebui să dea mai multă atenție nevoilor de moment ale discipolilor săi, soluției la problemele lor economice

și personale și mai puțină atenție trecutului apus și viitorului îndepărtat.

5. În avocatură, medicină și educație, un nou tip de conducere, și, într-o oarecare măsură, noi conducători sunt necesari. Acesta este un adevăr verificat în domeniul educației. Un conducător în acest domeniu trebuie să găsească de acum soluții și căi de a-i învăța pe oameni cum să aplice cunoștințele pe care le acumulează la școală. El trebuie să se bazeze mai mult pe practică și mai puțin pe teorie.
6. Este nevoie de noi conducători în domeniul jurnalismului.

Acestea sunt doar câteva dintre domeniile în care se prezintă noi ocazii pentru noi conducători, pe fundalul unei noi modalități de a conduce. Lumea se află în rapidă schimbare. Asta înseamnă că mijloacele prin care sunt insuflate noi deprinderi oamenilor trebuie să se adapteze la aceste schimbări. Mijloacele descrise aici sunt cele care, mai mult decât oricare altele, croiesc drum civilizației.

Cinci modalități de a obține o slujbă bună

Informația cuprinsă aici este rezultatul clar al multor ani de experiență, în cursul cărora mii de oameni au fost ajutați să-și vândă serviciile la un preț bun.

Experiența a demonstrat că următoarele mijloace oferă cele mai directe și eficiente metode de a face ca cel ce este în căutarea de ofertanți de servicii și cel ce le oferă să se întâlnească.

1. *Birouri de plasament*: Trebuie să avem grijă să nu alegem decât birourile cu reputație, ai căror directori

își pot demonstra cu date precise rezultatele satisfăcătoare. Există oarecum puține astfel de birouri.

2. *Publicitatea*: Încercați în ziare, jurnale specializate sau reviste. Anunțurile secrete sunt eficiente în cazul celor care concurează pentru posturi în domeniul clerical sau ca funcționari plătiți. Anunțurile publice funcționează mai bine pentru cei ce caută relații de afaceri, dacă apar în ziare pe care le cumpără tipul de persoană care ar fi potrivită să obțină slujba. Textul trebuie pregătit de un expert, care înțelege cum să includă suficiente calități pentru a provoca răspunsuri.
3. *Scrisori personale de solicitare a postului*: Sunt adresate firmelor particulare sau persoanelor fizice care au cel mai probabil nevoie de serviciile oferite. Scrisorile trebuie să fie întotdeauna *corect dactilografiate* și semnate de mână. Alături de scrisoare trebuie trimis un „dosar" sau o scurtă listă de calificări ale solicitantului. Atât scrisoarea, cât și lista ar trebui să fie pregătite de un expert. (Respectați instrucțiunile în ceea ce privește furnizarea informațiilor.)
4. *Solicitarea postului prin intermediul cunoștințelor*: Atunci când este posibil, solicitantul ar trebui să se străduiască să stabilească primul contact cu potențialul nou șef prin cunoștințe comune. Această metodă de abordare este avantajoasă în mod special pentru cei care caută relații în domeniul conducerii și nu doresc să pară că „se înjosesc".
5. *Solicitarea personală*: În anumite ocazii, poate fi mai eficient ca solicitantul să-și ofere personal serviciile potențialilor șefi, în care caz o enumerare completă în scris a calificărilor pentru post este necesară,

având în vedere că potențialii șefi vor adeseori să discute dosarul cu asociații.

Cum să pregătiți un „Dosar" sau un Curriculum vitae

Acest dosar ar trebui să fie pregătit la fel de atent cum își pregătește un avocat materialele pentru un caz ce urmează a fi judecat la tribunal. Cu excepția situației în care solicitantul are experiență în pregătirea acestor dosare, ar trebui să fie consultat un expert, ale cărui servicii sunt absolut indispensabile. Comercianții de succes angajează persoane care înțeleg arta psihologiei și a publicității în prezentarea meritelor mărfii lor. Cine are servicii personale de oferit ar trebui să facă la fel. În dosar sunt necesare informații de tipul:

1. *Educația*: Enunțați pe scurt, dar hotărât, ce instruire posedați și asupra căror obiecte v-ați concentrat în școală, motivându-vă specializarea.
2. *Experiența*: Dacă aveți experiență legată de funcții similare cu cea pe care o solicitați, descrieți-o în detaliu, dați numele și adresele șefilor precedenți. Asigurați-vă că evidențiați suficient de elocvent orice experiență *specială* pe care ați avut-o pentru a ocupa postul la care aspirați.
3. *Referințe*: Practic orice firmă dorește să cunoască toate împlinirile dumneavoastră anterioare, antecedentele în afaceri etc., având în vedere că vă plasați în poziția de potențiali angajați în slujbe de

răspundere. Atașați la dosar copii xerox după scrisori din partea:
   a. foștilor șefi;
   b. profesorilor care v-au îndrumat;
   c. unor persoane proeminente pe a căror judecată se poate pune bază.
4. *Fotografie proprie*: Atașați la dosarul dumneavoastră o fotografie recentă neînrămată.
5. *Solicitați un post precis*: Evitați să cereți un post fără a descrie clar ce poziție anume căutați. Nu solicitați niciodată „un simplu post". Aceasta indică faptul că nu dispuneți de o calificare specializată.
6. *Formulați-vă calificările pentru postul solicitat*: Dați detalii complete cu privire la motivul pentru care credeți că sunteți calificat pentru poziția specifică pe care o urmăriți. Acesta este cel mai însemnat detaliu al solicitării dumneavoastră. Va determina în mai mare măsură decât orice altceva calificarea pe care o veți primi.
7. *Oferiți-vă să lucrați o perioadă de probă*: Aceasta ar putea părea o sugestie radicală, dar experiența a dovedit că ea eșuează rareori în câștigarea măcar a unei perioade de probă. Dacă sunteți sigur pe calificările dumneavoastră, nu aveți nevoie decât de o șansă: aceea de a fi testat. Derivă din aceasta faptul că aveți încredere în capacitatea dumneavoastră de a ocupa postul pe care îl doriți: este foarte convingător să clarificați că oferta dumneavoastră se bazează pe:

a. încrederea dumneavoastră în capacitatea de a ocupa postul;
b. încrederea dumneavoastră în decizia potențialului nou șef de a vă angaja după probă;
c. hotărârea dumneavoastră de a ocupa poziția.

8. *Cunoașterea profilului afacerilor potențialului dumneavoastră șef*: Înainte să solicitați un post, faceți o cercetare suficientă pentru a intra în contact cu afacerile și a vă familiariza pe deplin cu această afacere și indicați în dosar cunoștințele dobândite în acest domeniu. Acest lucru va impresiona, va indica faptul că aveți imaginație și că vă interesează realmente postul solicitat.

Rețineți că nu câștigă avocatul care cunoaște cel mai bine legea, ci acela care își pregătește cel mai bine cazul. Dacă vă pregătiți și vă prezentați corect „cazul", victoria dumneavoastră este asigurată în proporție de peste 50 la sută de la bun început.

Nu vă fie teamă că vă faceți dosarul prea lung. Șefii sunt la fel de interesați să obțină serviciile unor persoane calificate pe cât sunteți dumneavoastră în obținerea postului. De fapt, reușitele celor mai de succes persoane care fac angajări se datorează, în principal, capacității lor de a-și selecta asistenți bine calificați. Ei doresc toată informația disponibilă.

Rețineți și altceva: atenția cu care vă pregătiți dosarul indică faptul că sunteți o persoană sârguincioasă. Am ajutat la pregătirea dosarelor pentru unii clienți; ele erau atât de șocante și neobișnuite, încât oamenii au fost angajați fără a li se mai solicita un interviu personal.

Când v-ați finalizat dosarul, adunați materialul, legați paginile și scrieți de mână sau de mașină următoarele:

DOSAR AL CALIFICĂRILOR LUI
ROBERT K. SMITH
CANDIDAT LA POSTUL DE
SECRETAR PARTICULAR AL
PREȘEDINTELUI
COMPANIEI BLANK, INC.

Schimbați coperta dosarului la fiecare nouă solicitare. Acest supliment personal va atrage cu siguranță atenția. Dactilografiați-vă sau mimeografiați-vă dosarul pe cea mai bună hârtie pe care o puteți obține și legați-l cu carton de tipul copertelor pentru cărți, pe care îl veți schimba dacă îl arătați mai multor companii. Lipiți o fotografie pe una dintre paginile dosarului.

Comis-voiajorii de succes se aranjează cu multă grijă. Ei știu că prima impresie durează. Dosarul dumneavoastră este comis-voiajorul dumneavoastră. Oferiți-i un costum de haine bun, astfel încât să iasă în evidență față de orice altceva a văzut potențialul dumneavoastră șef ca modalitate de solicitare a unui post. Dacă merită să obțineți postul pe care îl solicitați, merită să abordați problema cu grijă. În plus, dacă vreți să vă prezentați celui ce v-ar putea angaja astfel încât să-l impresionați cu personalitatea dumneavoastră, veți fi probabil plătit de la bun început mai bine decât dacă ați fi solicitat postul în manieră tradițională.

Dacă solicitați angajare printr-o agenție de publicitate sau printr-un birou de angajări, oferiți copii ale dosarului alcătuit în scopul de a vă prezenta serviciile. Acest lucru vă va ajuta să fiți preferat, atât de către agenția ce va primi solicitarea, cât și de potențialii noi șefi.

Găsiți-vă slujba care să vă placă

Oricine face cu plăcere slujba pentru care este cel mai potrivit. Un artist adoră să lucreze cu culori, un meșteșugar să meșterească cu mâinile, un scriitor să scrie.

Cei cu talente mai puțin definite preferă anume domenii în afaceri și industrie. Un lucru bun pe care îl oferă America este o varietate enormă de ocupații, cum ar fi: lucrul pământului, manufactura, vânzarea și altele.

1. Hotărâți-vă *exact* ce fel de slujbă doriți. Dacă slujba nu există deja, poate o puteți crea.
2. Alegeți compania sau persoana pentru care doriți să lucrați.
3. Studiați-vă potențialul șef, în ceea ce privește tacticile pe care le folosește, personalul și șansele de avansare.
4. Analizându-vă pe dumneavoastră înșivă, în ceea ce privește talentele și capacitățile dumneavoastră, vă veți da seama de *ce puteți oferi* și veți planifica modalități și strategii de a oferi cu succes avantaje, servicii, progrese înregistrate, idei în care *credeți*.
5. Lăsați deoparte ideea de „o slujbă". Uitați de faptul că există sau nu un loc disponibil. Eliminați întrebarea obișnuită „aveți o slujbă pentru mine?" Concentrați-vă asupra a ceea ce *puteți da* dumneavoastră.
6. De îndată ce planul vi s-a conturat în minte, aranjați cu un expert să îl pună pe hârtie în formă perfectă și cu toate detaliile.
7. Prezentați-l *persoanei cu autoritatea potrivită* și ea se va ocupa de restul. Orice companie caută oameni ce pot oferi ceva de valoare — idei, servicii sau „relații". Orice companie are loc pentru omul ce are un plan precis de acțiune care va ajuta compania.

Această modalitate de procedură vă poate lua câteva zile sau săptămâni în plus, dar diferența de salariu, de avansare și de câștigare a recunoașterii vă va economisi ani întregi de muncă susținută și plată modestă. Are multe avantaje, cel mai important fiind acela că va scurta cu de la unu la cinci ani împlinirea unui anumit scop.

Oricine pornește sau „intervine" la jumătatea scării face acest lucru prin planificare intenționată și atentă.

Partenerul dumneavoastră este publicul

Persoanele care își vând serviciile cu cel mai mare viitor avantaj trebuie să recunoască schimbarea ce s-a petrecut între cel ce angajează și cel ce își oferă serviciile.

Viitoarea relație dintre șefi și subalternii lor va semăna mai mult cu un parteneriat constând din:

1. șeful
2. subalternul
3. publicul pentru care lucrează.

Această nouă modalitate de a-ți oferi serviciile personale se numește „nouă" din multe motive. Mai întâi, atât șeful cât și subalternul viitorului vor fi considerați parteneri ale căror servicii vor servi publicul cu eficiență. În trecut, ei se luptau și se târguiau unii cu alții, uitând că, în ultimă instanță, se târguiau în detrimentul publicului pe care îl serveau.

„Politețe" și „servicii" sunt cuvintele-cheie ale vânzării astăzi, și se aplică mai direct persoanei care își oferă serviciile personale decât șefului pe care îl servește căci, în cele din urmă, atât șeful cât și subalternul sunt angajați de publicul pe care îl servesc. Dacă serviciul lor lasă de dorit, rezultatul este pierderea privilegiului de a servi.

Ne amintim cu toții de vremea când cel ce citea consumul de gaze bătea la ușă atât de tare încât aproape o spărgea. Când deschideam, ne împingea la o parte, intra neinvitat și cu o privire mânioasă spunea pur și simplu: „De ce naiba m-ai lăsat să aștept?" Toate astea s-au schimbat. Angajatul companiei de gaze se comportă acum ca un domn, spunând „încântat să vă fiu de folos, domnule". Înainte ca șefii companiei de gaze să înțeleagă că oamenii încruntați ce citeau contorul provocau nemulțumiri ce nu erau niciodată clarificate, politicoșii comis-voiajori ai celor ce foloseau petrolul drept combustibil au venit și au pus bazele unei afaceri cu caracter regional.

În perioada depresiunii economice, am petrecut câteva luni în regiunea minelor de antracit din Pennsylvania, studiind condițiile care au dus la recesiunea industriei de cărbune. Șefii și angajații din acest domeniu se târguiau la sânge unii cu ceilalți, adăugând la prețul cărbunelui acest „târg", până când, în cele din urmă, au descoperit că întemeiaseră o afacere extraordinară pentru producătorii de dispozitive de ardere a petrolului și pentru producătorii de petrol brut.

Aceste exemple sunt destinate celor ce au servicii personale de oferit, pentru a arăta că suntem unde suntem și ce suntem datorită *propriului nostru comportament*! Dacă există un principiu al cauzei și al efectului care guvernează afacerile, finanțele și transporturile, același principiu controlează indivizii și le determină statutul social.

Puneți la punct trei modalități

Cauzele succesului în serviciile pe care le comercializăm permanent cu eficiență au fost descrise clar. Cu excepția cazului în care acele cauze sunt studiate, analizate, înțelese și aplicate, nimeni nu-și poate pune în practică serviciile eficient și permanent. Fiecare persoană trebuie să fie comis-voiajorul propriilor sale servicii. Calitatea și cantitatea serviciilor oferite și spiritul in care ele sunt demonstrate determină, într-o mare măsură, prețul și durata slujbei dumneavoastră. În vederea prezentării serviciilor personale în mod eficient (ceea ce presupune o piață permanentă, la un preț satisfăcător în condiții plăcute), trebuie să adoptați și să respectați formula „CCS", care înseamnă următorul lucru: calitatea, plus cantitatea, plus spiritul adevărat de cooperare egal o perfectă artă de a-și vinde serviciile. Rețineți formula „CCS", dar faceți ceva mai mult — instituiți-o ca pe un obicei!

Să analizăm formula pentru a ne asigura că înțelegem exact despre ce e vorba:

1. *Calitatea* serviciului va fi menită să marcheze importanța fiecărui detaliu, în legătură cu poziția dumneavoastră, în cel mai eficient chip cu putință, păstrând mereu treaz în suflet scopul eficienței crescute.
2. *Cantitatea* serviciului va însemna obiceiul de a presta orice serviciu de care sunteți capabil în orice moment, cu scopul de a spori numărul de servicii pe măsură ce calitatea lor se îmbunătățește prin exercițiu și experiență. Accentul este plasat din nou pe cuvântul *obicei*.

3. *Spiritul* serviciului va avea în vedere formarea obiceiului unui comportament plăcut, armonios, care va stimula cooperarea asociaților și colegilor de serviciu.

Nu este suficient să cuplați o calitate și o cantitate adecvate a serviciului dumneavoastră pentru a menține o piață constantă pentru serviciile dumneavoastră. Comportamentul, sau spiritul în care vă oferiți serviciile, este un factor puternic și hotărâtor în legătură atât cu prețul pe care îl primiți cât și cu durata angajării.

Andrew Carnegie a scos în evidență acest aspect mai mult decât ceilalți în legătură cu descrierea proprie a factorilor ce conduc la succes în comercializarea serviciilor personale. El a pus din ce în ce mai mult accentul pe necesitatea unui comportament armonios. A declarat clar că nu va păstra nici un angajat, indiferent de cât de mult sau cât de eficient lucrează, *dacă nu* muncește într-un spirit armonios. Domnul Carnegie a insistat ca oamenii să fie plăcuți. În sprijinul faptului că a acordat o mai mare valoare acestei calități, i-a ajutat pe mulți dintre aceia *care s-au conformat standardelor sale* să se îmbogățească mult. Cei care nu se conformau trebuiau să facă loc altora.

Importanța unei personalități plăcute a fost accentuată pentru că este un factor care ne permite să facem un serviciu spiritului însuși. Dacă cineva are o personalitate plăcută și aduce servicii în spiritul armoniei, aceste elemente compensează adeseori deficiențele de calitate și cantitate în serviciile oferite de cineva. Totuși, nimic nu se poate substitui cu succes unui comportament plăcut.

Preferați să luați sau să dați?

Persoana al cărei venit provine în întregime din vânzarea serviciilor personale nu este mai puțin vânzător decât comerciantul de servicii publice, și se poate deduce ușor că o astfel de persoană se supune acelorași reguli de comportament ca și comercianții ce vând mărfuri.

Acest lucru a fost accentuat pentru că majoritatea celor ce trăiesc din vânzarea serviciilor personale fac greșeala să se considere eliberați de regulile de comportament și de responsabilitățile pe care le au cei care sunt implicați în serviciile publice.

Au apus zilele „celor care preferă să ia". Au răsărit zorii „celor care preferă să dea".

Valoarea materială reală a minții dumneavoastră poate fi determinată de venitul pe care îl produceți (vânzându-vă serviciile). O estimare corectă a valorii materiale a serviciilor dumneavoastră poate fi obținută înmulțindu-vă venitul anual cu 16,66, de vreme ce este rezonabil să estimăm că venitul dumneavoastră anual reprezintă 6% din valoarea dumneavoastră totală. Dobânda la bani este de 6% pe an. Banii nu sunt mai prețioși decât mintea dumneavoastră. Dimpotrivă.

O „minte" competentă, atâta timp cât este bine pusă în valoare, reprezintă o formă de capital mult mai eficientă decât cea necesară în administrarea unei afaceri ce se ocupă cu serviciile publice, căci „mintea" este o formă de capital care nu poate suferi deprecieri permanente în perioade de depresiune economică, nu poate fi nici furată, nici cheltuită. În plus, banii care sunt indispensabili în administrarea unei afaceri au valoarea unei dune de nisip până când nu se combină cu un „creier" eficient.

Treizeci și una de căi spre eșec

Oamenii care încearcă cinstit și eșuează îndură cea mai mare tragedie în viață! Tragedia constă în majoritatea copleșitoare a celor care eșuează în comparație cu puținii care reușesc.

Am avut privilegiul să analizez câteva mii de oameni, dintre care 90 la sută erau considerați niște „ratați".

Analiza mea a demonstrat că există 31 de cauze esențiale ale eșecului și 13 principii indispensabile în acumularea averilor. Voi oferi în acest capitol o descriere a celor 31 de cauze esențiale ale eșecului. Parcurgând lista, verificați-vă punct cu punct în scopul de a descoperi câte dintre aceste cauze ale eșecului stau în calea succesului dumneavoastră:

1. *Date ereditare nefavorabile*: Nu e aproape nimic de făcut pentru persoane care s-au născut cu o deficiență în puterea mentală. Această filozofie nu oferă decât o metodă de a suplini această slăbiciune cu ajutorul Minților Superioare. Profitați din înțelegerea faptului că aceasta este totuși singura dintre cele 31 de cauze ale eșecului care *nu poate fi corijată cu ușurință* de oricine.
2. *Lipsa unui scop bine definit în viață*: Nu există speranță de succes pentru cineva care nu are un scop central și bine precizat la care să poată spera. 98 din 100 de persoane pe care le-am analizat nu aveau un astfel de scop. Poate că aceasta a fost cauza principală a eșecului lor.
3. *Lipsa ambiției de a depăși mediocritatea*: Nu dăm speranțe persoanei care dă dovadă de o asemenea indiferență încât nu vrea să progreseze în viață, și care nu e dispusă să plătească pentru asta.

4. *Lacune în educație*: Acesta este un handicap ce poate fi depășit cu suficientă ușurință. Experiența a dovedit că oamenii cei mai educați sunt adeseori cunoscuți ca „autodidacți" sau autoeducați. O diplomă de colegiu nu ajunge ca să ofere educație cuiva. Orice persoană educată a învățat să obțină ce vrea în viață fără a viola drepturile celorlalți. Educația nu constă atât de mult în cunoștințe teoretice, ci în cunoștințe practice aplicate perseverent. Oamenii nu sunt plătiți doar pentru ceea ce știu, ci în special pentru ceea ce fac cu ceea ce știu.
5. *Lipsa disciplinei de sine*: Disciplina se dobândește prin autocontrol. Asta înseamnă că este necesar să ne controlăm trăsăturile negative. Înainte de a putea controla lucrurile exterioare; trebuie să ne autocontrolăm, stăpânirea de sine este cea mai complicată întreprindere în care vă puteți angaja. Dacă nu dobândiți personalitate, veți fi dominați de alții. Puteți vedea cel mai bun prieten și cel mai cumplit dușman al dumneavoastră așezându-vă în fața unei oglinzi.
6. *Necazuri de sănătate*: Nimeni nu poate beneficia de un succes răsunător fără a fi în forță. Multe dintre cauzele necazurilor de sănătate pot fi dominate și controlate în esență. Acestea sunt:
   a. Alimentația excesivă care vă pune în pericol sănătatea.
   b. Deprinderi proaste de gândire, formarea gândurilor negative.
   c. Folosirea greșită și indulgența exagerată în ceea ce privește sexul.
   d. Lipsa exercițiului fizic adecvat.

e. O cantitate insuficientă de aer proaspăt, datorată carențelor în respirație.

7. *Influențe nefavorabile ale mediului din copilărie*: „Așchia nu sare departe de trunchi." Majoritatea celor cu tendințe infracționiste le dobândesc drept rezultat al mediului neadecvat și al cunoștințelor dubioase din copilărie.
8. *Amânarea*: Aceasta este una dintre cele mai frecvente cauze ale eșecului. „Eterna amânare" pândește dinlăuntrul fiecărei ființe, așteptându-și șansa de a distruge orice rază de succes. Majoritatea trecem prin viață ca ratați pentru că așteptăm „momentul potrivit" pentru a face „ceva deosebit". Nu mai așteptați; momentul nu va fi niciodată „potrivit". Începeți de unde vă aflați, lucrați cu orice instrumente aveți la dispoziție, și veți găsi altele mai bune pe parcurs.
9. *Lipsa perseverenței*: În plus, oamenii sunt tentați să renunțe la primul semn al înfrângerii. Perseverența nu poate fi înlocuită. Cel care face din perseverență cuvântul-cheie al activității sale, descoperă că „Eternul eșec" obosește și dispare treptat. Înfrângerea nu are nimic comun cu perseverența.
10. *Personalitate negativă*: Nu are nici o speranță de succes acela care îi respinge pe ceilalți printr-o personalitate negativă. Succesul provine din aplicarea puterii, iar puterea provine din eforturile concertate ale tuturor. O personalitate negativă nu va stimula cooperarea.
11. *Incapacitatea de a-și controla nevoile sexuale*: Energia sexuală este cel mai puternic stimul care îi face pe oameni să acționeze. Fiind cea mai puternică emoție, ea trebuie să fie controlată prin schimbare și redirijare către alte canale.

12. *O dorință incontrolabilă de „ceva pe nimic"*: Instinctul de jucător de jocuri de noroc poartă milioane de oameni pe calea eșecului. Se pot găsi probe în sprijinul acestei afirmații într-un studiu despre colapsul din '29 de pe Wall Street, în care milioane de oameni au încercat să obțină bani pariind pe creșterea acțiunilor.
13. *Lipsa unei puteri de decizie bine definite*: Cei ce reușesc în viață formulează decizii pe moment și le schimbă rareori, și atunci foarte încet. Cei ce eșuează formulează rareori decizii, și atunci foarte încet și le schimbă frecvent și rapid. Indecizia și amânarea sunt surori gemene. Unde o găsim pe una, o găsim adesea și pe cealaltă. Nimiciți această pereche înainte să vă înlănțuiască fără scăpare în roata de ocnă a eșecului.
14. *Una sau mai multe dintre cele șase frici esențiale*: Aceste frici vor fi analizate într-un capitol ulterior. Ele trebuie învinse ca să vă puteți pune în valoare serviciile cu eficiență.
15. *Alegerea greșită a partenerului de viață*: Aceasta este cea mai frecventă cauză a eșecului. Căsătoria asigură un contact intim între oameni. Cu excepția cazului în care această relație este armonioasă, se prefigurează eșecul la orizont. În plus, va fi un eșec greu de suportat, încărcat de amărăciune și nefericire care va distruge orice sământă de ambiție.
16. *Prevedere exagerată*: Cel care nu riscă niciodată trebuie, în general, să rămână cu ceea ce n-au ales ceilalți. Prevederea exagerată este la fel de

periculoasă ca și prevederea insuficientă. Trebuie să ne ferim de ambele extreme. Viața însăși abundă în neprevăzut.

17. *Alegerea incorectă a asociaților în afaceri*: Aceasta este una dintre cele mai frecvente cauze de eșec în afaceri. Ar trebui să fim precauți atunci când ne oferim serviciile personale, să căutăm un șef care să ne inspire și să fie inteligent și de succes. Ne modelăm după tiparul celor de care ne apropiem cel mai mult în afaceri. Alegeți-vă un șef demn de luat drept model.
18. *Superstiția și prejudiciul*: Superstiția este o formă de frică. Este și un semn de neștiință. Cei ce reușesc în viață rămân deschiși la nou și nu le e frică de nimic.
19. *Alegerea eronată a vocației*: Nimeni nu poate să reușească într-un domeniu care nu îi place. Cel mai esențial pas pentru punerea în valoare a serviciilor personale este alegerea unei ocupații căreia să vă puteți dedica cu tot sufletul.
20. *Lipsa unui efort concentrat*: Cel ce e potrivit pentru toate e rareori bun la ceva. Concentrați-vă toate eforturile asupra unui scop principal bine definit.
21. *Obiceiul cheltuielilor fără discernământ*: Risipitorul nu reușește niciodată, mai întâi de toate pentru că îi este neîncetat frică de sărăcie. Formați-vă obiceiul economisirii sistematice, punând deoparte un anume procentaj din venitul dumneavoastră. Un cont în bancă dă oricui o serioasă rezervă de curaj când vine momentul negocierii ofertei de servicii personale. Fără bani, luăm ce ni se dă, și suntem chiar bucuroși că ni se dă.

22. *Lipsa de entuziasm*: Fără entuziasm, nu putem convinge. În plus, entuziasmul este contagios și cel ce îl menține sub control este, în general, binevenit în orice grup de oameni.
23. *Intoleranța*: Persoana ce nu e deschisă la nou în orice domeniu rareori progresează. Intoleranța înseamnă blocajul acumulării de cunoștințe. Cele mai dăunătoare forme de intoleranță se leagă de divergențele de opinie religioase, rasiale și politice.
24. *Excesul*: Cele mai dăunătoare forme de exces au de-a face cu alimentația, băutura și activitatea sexuală. Indulgența exagerată în oricare dintre aceste domenii ucide succesul.
25. *Incapacitatea de a colabora cu ceilalți*: Majoritatea oamenilor își pierd posturile și șansele însemnate în viață din cauza acestui defect mai degrabă decât din cauza tuturor celorlalte defecte împreună. Este o deficiență pe care nu o va tolera nici un om de afaceri sau șef bine informat.
26. *Intrarea în posesia unei puteri ce nu a fost obținută prin efort propriu*: (Fii sau fiicele bogaților și alții care moștenesc bani pe care nu-i câștigă.) Puterea în mâinile celor care nu o câștigă este, adeseori, fatală pentru succes. Îmbogățirea rapidă este mai periculoasă decât sărăcia.
27. *Necinstea intenționată*: Cinstea nu poate fi înlocuită. Cineva poate fi o vreme necinstit prin forța întâmplătoare a lucrurilor asupra cărora nimeni nu are control, fără consecințe pe termen nelimitat. Dar cel care este necinstit din proprie alegere nu are speranță. Mai devreme sau mai târziu, răul făcut îl va ajunge, și va plăti pierzându-și reputația și, poate, chiar libertatea.

28. *Egocentrismul și vanitatea*: Aceste însușiri sunt avertismente care îi îndepărtează pe cei din jur. Ele ucid succesul.
29. *Deducția prin ghicire mai degrabă decât prin reflecție*: Majoritatea oamenilor sunt fie prea indiferenți, fie prea leneși în obținerea faptelor cu ajutorul cărora să raționeze corect. Ei preferă să se bazeze pe „păreri", rezultate din dibuieli sau prejudecăți rapide.
30. *Lipsa capitalului*: Aceasta este o cauză frecventă a eșecului pentru cei care inițiază o afacere fără suficiente rezerve materiale care să amortizeze șocul greșelilor lor și să-i propulseze până când își întemeiază o reputație.
31. *Altele*: Numiți orice altă cauză a eșecului pe care l-ați suferit și care nu a fost inclusă în lista de mai sus.

În aceste 31 de cauze principale ale eșecului, se găsește o descriere a tragediei vieții, de care se lovește practic fiecare persoană care încearcă și eșuează. V-ar fi de ajutor dacă ați putea convinge pe cineva care vă cunoaște bine să parcurgă această listă în același timp cu dumneavoastră, și să vă ajute să vă analizați după criteriul celor 31 de cauze ale eșecului. V-ar putea fi folositor să încercați acest lucru singuri, însă mulți nu se pot vedea în lumina în care sunt văzuți de ceilalți. Ați putea fi unul dintre ei.

Cum vă oferiți serviciile?

Cea mai veche dintre porunci este: „Omule, cunoaște-te pe tine însuți!" Ca să vă vindeți marfa cu succes, trebuie să vă cunoașteți marfa. Acest lucru se verifică

și în cazul ofertei serviciilor personale. Trebuie să vă cunoașteți toate slăbiciunile ca să le puteți fie depăși, fie elimina complet. Trebuie să vă cunoașteți forțele dacă vreți să obțineți atenția celorlalți. Nu vă puteți cunoaște decât printr-o analiză *corectă*.

Păcatul ignoranței în ceea ce privește propria persoană a fost ilustrat de un tânăr care a solicitat un post directorului unei întreprinderi de mare succes. El a făcut o impresie foarte bună, până când directorul l-a întrebat ce salariu dorea. A răspuns că nu-și stabilise în minte o sumă precisă (*lipsa unui scop bine definit*). Atunci directorul a spus: „Vă vom plăti cu cât meritați după ce vă acordăm o săptămână de probă."

„Nu accept", a replicat solicitantul, „căci câștig mai mult acolo unde lucrez în prezent."

Înainte să începeți negocierile pentru o creștere a salariului în postul pe care îl ocupați, sau să căutați de lucru în altă parte, asigurați-vă că valorați mai mult decât ceea ce primiți în prezent.

Una e să vreți bani — toată lumea vrea mai mult — și cu totul altceva să valorați mai mult! Mulți greșesc și confundă dorințele lor cu ceea ce li se cuvine. Cerințele sau dorințele dumneavoastră financiare n-au nimic de-a face cu cât valorați. Valoarea dumneavoastră este stabilită integral prin capacitatea de-a aduce servicii eficiente sau de a-i face pe alții să ofere astfel de servicii.

Ați promovat anul trecut?

Bilanțul anual este esențial în comercializarea eficientă a serviciilor personale, ca inventarul anual al ofertei. În plus, analiza anuală ar trebui să aibă drept rezultat reducerea eșecurilor și creșterea meritelor. Oamenii progresează, staționează sau dau înapoi în viață. Scopul principal ar trebui să fie, desigur, progresul. Bilanțul anual va evidenția dacă ați progresat, și, mai precis, cât ați progresat. Vă va aduce la cunoștință și pașii pe care i-ați făcut înapoi. Oferta eficientă de servicii personale cere avansarea, chiar dacă progresul este lent.

Bilanțul dumneavoastră anual ar trebui să aibă loc la finalul fiecărui an, astfel încât să cuprindă în deciziile dumneavoastră de Anul Nou orice îmbunătățire pe care analiza o evidențiază ca necesară. Faceți acest inventar punându-vă următoarele întrebări și verificându-vă răspunsurile cu ajutorul cuiva care nu vă permite să vă înșelați în ceea ce privește corectitudinea dumneavoastră.

Douăzeci și opt de întrebări foarte personale

1. Am atins scopul pe care mi l-am stabilit ca obiectiv anul acesta? (Ar trebui să lucrați reținând un obiectiv anual precis care să fi atins o parte integrantă din scopul dumneavoastră principal în viață.)
2. Am depus o muncă de cea mai bună calitate de care eram în stare, sau aș fi putut să-mi îmbunătățesc activitatea?
3. Am îndeplinit întreaga cantitate de muncă de care eram capabil?
4. M-am comportat armonios și am fost cooperant în fiecare clipă?
5. Am permis ca eficiența mea să fie afectată de obiceiul amânării și dacă da, în ce măsură?
6. Mi-am îmbunătățit personalitatea și dacă da, în ce fel?

7. Mi-am urmat planurile cu perseverență, până la împlinire?
8. Am reușit ca, de fiecare dată, să mă hotărăsc rapid și definitiv?
9. Am lăsat ca una sau mai multe dintre cele șase frici esențiale să-mi micșoreze eficiența?
10. Am fost prea precaut, sau prea puțin precaut?
11. Relațiile cu asociații mei au fost plăcute sau neplăcute? Dacă au fost neplăcute, vina mi-a aparținut parțial sau integral?
12. Mi-am irosit energia prin lipsă de concentrare și efort?
13. Am fost deschis la nou și tolerant față de toată lumea?
14. Cum mi-am îmbunătățit capacitatea de a aduce servicii?
15. Am depășit măsura în vreunul dintre obiceiurile mele?
16. Am demonstrat, pe față sau în secret, orice formă de egocentrism?
17. Comportamentul meu față de asociați le-a insuflat respect față de mine?
18. Mi-am bazat părerile și hotărârile pe răspunsuri ghicite sau obținute prin analiză atentă și raționamente minuțioase?
19. M-am obișnuit să-mi drămuiesc timpul, cheltuielile și venitul și am fost consecvent în ceea ce privește planificarea făcută?
20. Cât timp mi-am dedicat efortului de pe urma căruia nu am câștigat nimic, efort pe care l-aș fi putut folosi în scopuri mai nobile?

21. Cum aș putea să-mi redistribui timpul și să-mi schimb obiceiurile pentru a fi mai eficient în anul ce vine?
22. M-am făcut vinovat de vreun comportament pe care conștiința mea nu l-a aprobat?
23. În ce fel au fost superioare în cantitate și calitate serviciile pe care le-am prestat în comparație cu cele pentru care am fost plătit?
24. Am fost nedrept cu cineva, și dacă da, în ce fel?
25. Dacă aș fi fost cumpărătorul propriilor mele servicii în anul ce tocmai a trecut, aș fi fost mulțumit de serviciul prestat și dacă nu, de ce nu?
26. Mi-am găsit vocația și dacă nu, de ce nu?
27. A fost mulțumit cel ce mi-a achiziționat serviciile și dacă nu, de ce nu?
28. Unde mă situez în raport cu principiile fundamentale ale succesului?

(Faceți această apreciere corect și cinstit și dați-o la verificat cuiva suficient de curajos încât să fie corect.)

După ce ați citit și ați asimilat informațiile incluse în acest capitol, sunteți pregătit acum să elaborați un plan practic pentru oferta serviciilor personale. Găsiți aici o descriere adecvată a fiecărui principiu esențial în planificarea ofertei serviciilor personale, inclusiv atributele majore ale conducerii, cele mai frecvente cauze ale eșecului în calitate de conducător, o descriere a ocaziilor care se prezintă pentru a obține conducerea, principalele cauze ale eșecului la orice nivel al vieții, și întrebările esențiale ce ar trebui folosite în analiza de sine.

Prezentarea vastă și amănunțită a informației corecte a fost inclusă pe tot parcursul acestui capitol pentru că va fi necesară tuturor celor ce încep acumularea averilor prin oferta de servicii personale. Cei care și-au pierdut averile sau cei care tocmai încep să câștige bani nu au nimic de oferit în schimbul bogăției în afara serviciilor personale; în consecință, este esențial pentru ei să aibă la dispoziție informația practică necesară pentru punerea în vânzare a serviciilor în avantajul ambelor părți.

Asimilarea completă și înțelegerea informației redate aici vor fi de ajutor în oferta propriilor servicii și vor sprijini persoana respectivă să devină mai amabilă și capabilă de a judeca pe ceilalți. Informația va fi neprețuită pentru directori, șefi de personal și alte persoane însărcinate cu selecția angajaților și menținerea organizațiilor eficiente. Dacă vă îndoiți de această afirmație, verificați-i pertinența răspunzând în scris la cele 28 de întrebări pe baza cărora vă puteți autoanaliza.

Ocazii ce vă sunt foarte favorabile pentru a vă îmbogăți

Acum, că am analizat principiile prin care ne putem îmbogăți, e firesc să întrebăm: „Unde putem găsi ocazii favorabile pentru aplicarea acestor principii?" Foarte bine, să inventariem și să vedem ce oferă America persoanei care este în căutare de averi, mari sau mici.

Pentru început să ne amintim că *noi toți* locuim într-o țară în care *toți cetățenii ce respectă legea se bucură de o libertate de gândire și acțiune* neegalată *în lumea largă*. Majoritatea dintre noi nu au făcut niciodată un inventar clar al avantajelor oferite de libertate. Nu am comparat niciodată libertatea noastră nelimitată cu îngrădirile libertății din alte țări.

Avem aici libertatea gândului, libertatea alegerii și beneficiile unei educații după propriile aspirații, a unei religii libere, suntem liberi în politică, liberi să ne alegem o afacere, o profesiune sau o ocupație, liberi să acumulăm și să posedăm fără probleme *orice proprietate pe care o putem dobândi,* liberi să ne alegem locuința, să ne căsătorim, să ne bucurăm de drepturi egale pentru toate rasele, de libertatea de a călători dintr-un stat în altul, să ne alegem singuri alimentația și *să ne stabilim orice scop în viață pentru care ne-am pregătit,* chiar să candidăm la Președinția Statelor Unite.

Beneficiem și de alte forme de libertate, dar această listă va oferi o viziune panoramică a celor mai importante, care reprezintă prilejurile favorabile în chipul cel mai elocvent. Acest avantaj al libertății este cu atât mai evident cu cât Statele Unite este singura țară ce garantează, oricărui cetățean nativ sau naturalizat, o listă de o asemenea amploare și varietate a libertăților.

Apoi, să ne aplecăm asupra binecuvântărilor ce au sosit odată cu această libertate nelimitată. Să luăm drept exemplu familia americană obișnuită (adică o familie cu venituri medii) și să inventariem beneficiile disponibile fiecărui membru al familiei în această lume a prilejurilor favorabile! Alături de libertatea de gândire și acțiune stă libertatea în ceea ce privește alimentația, vestimentația și adăpostul, cele trei necesități esențiale ale vieții.

Alimentația: Datorită libertății universale, familia americană obișnuită are la dispoziție cea mai variată selecție de alimente ce pot fi găsite pretutindeni în lume, și la prețuri pe măsura capacităților ei financiare.

Vestimentația: Oriunde în Statele Unite, femeia ce are pretenții moderate în ceea ce privește vestimentația se poate îmbrăca foarte bine la un preț de mai puțin de 500 de dolari pe an, iar un bărbat obișnuit se poate îmbrăca pentru aceeași sumă sau o sumă mai mică.

Adăpostul: O familie obișnuită locuiește într-un apartament confortabil, încălzit corespunzător, iluminat electric, cu aragaz alimentat cu gaze.

Pâinea prăjită de la micul dejun este pregătită de un prăjitor electric ce nu costă mai mult de câțiva dolari. Apartamentul este curățat cu un aspirator electric. Apa caldă și rece sunt mereu disponibile în baie și bucătărie. Mâncarea este păstrată într-un frigider electric. Soția își ondulează părul, își spală și calcă hainele cu aparate electrice, simplu de folosit prin conectarea la priza din perete. Soțul se bărbierește cu un aparat de ras electric, și amândoi se bucură de divertisment, sosit din toate colțurile lumii, 24 de ore pe zi dacă o doresc, fără prețuri exagerate, prin simpla acționare a unui buton la radio sau televizor.

Există și alte echipamente în apartament, dar enumerarea de mai sus vă va oferi o idee clară cu privire la câteva dintre probele concrete de libertate de care ne bucurăm noi, americanii.

N-am pomenit decât cele trei nevoi de bază — alimentație, vestimentație și adăpost. Cetățeanul american obișnuit are și alte privilegii și avantaje disponibile în schimbul unui serviciu redus, nedepășind opt ore de lucru pe zi.

Americanului obișnuit i se garantează drepturile de proprietate, lucru rar în lumea întreagă. El își poate pune banii la bancă, având siguranța că guvernul îl va proteja dacă banca dă faliment. Dacă un cetățean american dorește să călătorească dintr-un stat în altul, nu are nevoie de pașaport sau de aprobare. Se poate duce când vrea și se poate întoarce când vrea. În plus, poate călători cu trenul, cu mașina personală, cu autobuzul, avionul, vaporul, în funcție de modalitatea de deplasare pe care și-o poate permite.

Credeți în capital

Auzim adeseori politicienii proclamând libertatea Americii atunci când cer voturi, dar ei petrec prea puțin timp și dedică prea puțin efort analizei sursei sau naturii acestei „libertăți". Cum eu nu am nici o secure de ascuțit, nici un resentiment de exprimat, nici alte argumente de urmărit, am privilegiul să încep o analiză cinstită a acelui „ceva" misterios, abstract, adesea neînțeles care dă fiecărui cetățean american mai multe binecuvântări, mai multe ocazii de a acumula averi, o mai mare libertate în orice sens decât cea existentă în orice altă țară.

Am dreptul să analizez sursa și natura acestei puteri pentru că știu de mai bine de cincizeci de ani persoanele care răspund astăzi de menținerea ei.

Numele acestui misterios binefăcător al omenirii este *capitalul*!

Capitalul nu înseamnă doar bani, ci și grupuri bine organizate de oameni inteligenți, care planifică modalități și căi de a folosi banii eficient spre binele publicului, într-un mod profitabil pentru toată lumea.

Aceste grupuri sunt formate din oameni de știință, profesori, farmaciști, inventatori, analiști economici, persoane ce lucrează în domeniul publicitar, experți în transporturi, contabili, avocați, doctori, atât bărbați cât și femei, care posedă cunoștințe specializate în toate domeniile industriei și afacerilor. Ei inițiază, experimentează și desțelenesc noi terenuri în noi domenii de interes. Ei ajută colegiile, spitalele, școlile publice, construiesc

drumuri bune, publică ziare, plătesc majoritatea costurilor guvernării și se ocupă de o multitudine de detalii esențiale pentru progresul omenirii. Pe scurt, capitalismul este creierul civilizației, pentru că furnizează substanța ce garantează progresul în educație și în iluminarea tuturor oamenilor.

Banii care nu sunt susținuți de discernământ sunt adeseori periculoși. Folosit în mod corect, acest cuplu poate sta la baza civilizației.

V-ați putea face o idee vagă despre capitalul organizat încercând să vă imaginați copleșiți de responsabilitatea de a pregăti familiei un mic dejun simplu în lipsa banilor.

Ca să le oferiți ceai, ar trebui să călătoriți în China sau India, adică la mare distanță de America. Cu excepția cazului în care sunteți un foarte bun înotător, ați cam obosi înainte să porniți înot înapoi spre casă. Apoi, v-ați confrunta cu altă problemă. Ce ați folosi în loc de bani, chiar dacă ați avea capacitatea fizică de a traversa oceanul?

Ca să aduceți zahăr, ar trebui să înotați iarăși cale lungă până în Indiile de Vest sau să faceți o plimbare lungă până în cele mai bune regiuni cultivate cu sfeclă de zahăr din Utah. Dar, chiar și așa, v-ați putea întoarce fără zahăr, pentru că e nevoie de efort organizat și de bani pentru a produce zahărul, ca să nu mai vorbim de procesele de rafinare, transport și livrare până pe masa fiecărei familii americane.

Ouă ați putea obține cu ușurință de la fermele din apropiere, dar ați avea un lung drum de parcurs până în Florida și înapoi ca să beți un suc de grapefruit.

V-ați deplasa departe, până în Kansas, sau într-unul dintre statele cultivatoare de grâu, ca să faceți rost de pâine.

Cerealele uscate ar trebui neapărat omise din meniu, căci ele nu sunt disponibile decât ca rezultat al muncii unei echipe organizate și instruite și al unei aparaturi adecvate care necesită capital.

Cât vă relaxați, ați putea da o fugă înot până în America de Sud, de unde ați aduce câteva banane și, la întoarcere, opriți-vă la ferma cea mai apropiată ce are lăptărie și luați niște unt și niște frișcă. Abia atunci va fi gata familia dumneavoastră să se așeze la masă și să ia micul dejun.

Pare absurd, nu? Și totuși, procedura descrisă ar fi singura cale prin care aceste simple alimente ar putea fi furnizate fără un sistem capitalist.

Civilizația este clădită pe capital

Suma de bani necesară în construirea și întreținerea căilor ferate și a vapoarelor folosite pentru livrarea unui simplu mic dejun este atât de mare încât ne amețește. Ajunge la sute de milioane de dolari, ca să nu mai socotim armatele întregi de angajați calificați ce administrează navele și trenurile. Dar transportul este doar una dintre cerințele civilizației moderne în sistemul capitalist din America. Înainte să scoatem vreun profit, trebuie să lăsăm să crească ceva din pământ, să fie prelucrat și pregătit pentru comercializare. Toate acestea necesită mai multe milioane de dolari pentru aparatură, mașini, ambalaje, cutii, comercializare și pentru salariile a milioane de bărbați și femei.

Vapoarele și căile ferate nu cresc din pământ și funcționează automat. Ele răspund cerințelor civilizației prin munca, ingeniozitatea și capacitatea organizatorică a oamenilor ce au imaginație, credință, entuziasm, hotărâre, perseverență! Acești oameni se numesc capitaliști.

Ei sunt motivați de dorința de a construi, de a înălța, de a împlini și a aduce servicii utile, de a câștiga profituri și a acumula averi. Și cum aduc servicii fără de care civilizația nu ar exista, ei au șansa de a se întâlni cu mari bogății.

Ca să rămân într-un registru simplu și inteligibil, voi adăuga faptul că acești capitaliști sunt aceiași oameni despre care i-am auzit vorbind pe oratorii de ocazie. Sunt aceiași oameni la care radicalii, scandalagiii, politicienii necinstiți și sindicaliștii corupți se referă cu apelativul de „acaparatori de interese" sau „cei de pe Wall Street".

Nu încerc să alcătuiesc un dosar în favoarea sau defavoarea oricărui grup de oameni sau al oricărui sistem economic.

Scopul acestei cărți — *scop căruia mi-am dedicat în întregime mai mult de jumătate de secol din viață* — va fi prezentat tuturor celor ce doresc să știe: este cea mai credibilă filozofie prin care indivizii pot acumula averi în orice cantități le doresc.

Am analizat aici avantajele economice ale sistemului capitalist în scopul dublu de a demonstra următoarele:

1. Toți cei ce caută bogății trebuie să recunoască și să se adapteze sistemului care controlează modalitățile de a aborda averea fie ea mare sau mică.
2. Există un revers al medaliei, reprezentat de opusul demonstrației făcute de politicieni și demagogi care pun în umbră deliberat subiectele pe care le aduc în discuție referindu-se la capitalul organizat, ca și cum ar fi vorba de ceva otrăvitor.

Aceasta este o țară capitalistă. Ea a progresat prin utilizarea capitalului, și noi, cei care ne revendicăm dreptul de a împărți binecuvântarea libertății și a ocaziilor, noi, cei care încercăm să acumulăm averi aici, știm foarte bine că nu putem avea la dispoziție nici bogății, nici șanse dacă aceste beneficii nu ne-au fost garantate prin capital organizat.

Nu există decât o singură metodă pe care putem conta în acumularea și deținerea de bogății în mod legal, și anume oferta unui serviciu util. N-a fost creat pe lume nici un sistem prin care oamenii să poată acumula bogății pe cale legală prin simpla forță a numerelor, sau fără a oferi în schimb, într-o formă sau alta, o valoare echivalentă.

Bogăția e pretutindeni — ocazii se găsesc peste tot

America oferă toată libertatea și toate ocaziile de a acumula bogățiile de care are nevoie orice om cinstit. Când cineva pleacă la vânătoare, își alege mai întâi terenul în care vânatul este abundent. Va trebui să urmați aceeași regulă când porniți în căutarea bogățiilor.

Dacă vreți să obțineți averi, nu treceți cu vederea posibilitățile oferite de o țară în care cetățenii sunt atât de bogați, încât femeile cheltuiesc milioane de dolari pe an pentru ruj, fard și alte cosmetice.

Dacă sunteți în căutarea banilor, concentrați-vă asupra unei țări care cheltuiește milioane de dolari pe an pe țigări.

Nu vă grăbiți prea tare să plecați dintr-o țară ai cărei locuitori vor cheltui de bună voie, chiar cu entuziasm, milioane de dolari pe fotbal, baseball și luptele pe bani.

Rețineți de asemenea că aceasta nu este decât poarta de intrare ce ne permite accesul spre sursele acumulării averilor. N-au fost menționate prea multe obiecte de lux sau puțin necesare. Dar nu uitați că afacerea producerii, transportării și comercializării acestor câtorva mărfuri oferă slujbe în mod regulat unor milioane și milioane de persoane care primesc pentru serviciile lor multe milioane de dolari pe lună și îi cheltuiesc așa cum doresc, pe obiecte de lux sau absolut necesare.

Rețineți în special că în spatele acestui schimb de mărfuri și servicii personale poate fi aflată o abundență de ocazii de a acumula bogății. Aici ne vine în ajutor libertatea noastră americană. Nu vă oprește nimic și nimeni de la depunerea unui anume efort necesar pentru a duce la bun sfârșit anumite activități. Dacă cineva posedă un talent superior, instrucție, experiență, el poate acumula bogății în cantități mari. Cei mai puțin norocoși le acumulează în cantități mici. Oricine își poate câștiga existența în schimbul unei cantități precise de lucru.

Deci — iată soluția!

Ocaziile favorabile vă ies mereu în cale. Veniți în față, alegeți ceea ce doriți, elaborați-vă un plan, puneți-l în practică, și urmăriți-l cu perseverență. Sistemul capitalist american se va ocupa de restul. Vă puteți baza pe următorul fapt: capitalismul american asigură fiecărei persoane șansa de a oferi un serviciu util și de a acumula bogății proporțional cu valoarea serviciului.

„Sistemul" nu neagă nimănui acest drept, dar nu promite și nu poate promite ceva pe nimic, pentru că sistemul însuși este controlat în mod irevocabil de legea economiei, care nu recunoaște și nici nu tolerează multă vreme luatul fără a da nimic în schimb.*

---

* Nota editorului: Recitiți cu atenție acest final de capitol, deși condițiile din jurul nostru sunt departe de tabloul prezentat de autor. Tocmai din această cauză, aceste date sunt și mai importante pentru noi.

De reținut

Patru principii dinamice vă conduc la formarea unui grup de „Minți Superioare" care mărește enorm puterea dumneavoastră de a obține bani.

Vă puteți alege oamenii care să vă inspire, să împartă puterea minții lor cu dumneavoastră, să reflecte și să vă amplifice propria credință.

Exploatați cele unsprezece secrete ale unui conducător de succes și cele zece motive pentru care eșuează posibilii directori; depășiți orice influență negativă cu care vă întâlniți; folosiți cele șase domenii noi pentru care se necesită conducători și cele cinci modalități de a obține o slujbă bună în orice domeniu pe care îl doriți.

Redactați un dosar, un curriculum vitae care să ilustreze planul pe care l-ați definitivat și vi se vor deschide uși, șefii vă vor invita să acceptați slujbe importante și bine plătite.

Prosperitatea americană se clădește pe un tip de capital nu prea diferit, în principiu, de capitalul nelimitat pe care îl purtați în suflete.

Succesul nu trebuie explicat. Eșecul nu are alibiuri.

Pasul 7 către îmbogățire

Hotărârea

Analiza a peste 25 de mii de persoane care au eșuat a dezvăluit faptul că în fruntea listei ce cuprinde cele 31 de cauze principale ale eșecului se află lipsa deciziei.

Amânarea, opusul deciziei, este un dușman obișnuit pe care oricine trebuie să-l învingă.

Veți avea ocazia de a vă testa capacitatea de a ajunge la decizii *rapide* și *precise* atunci când terminați de citit această carte, și veți fi gata să puneți în acțiune principiile pe care le descrie.

Analiza a câtorva sute de oameni care au acumulat averi de mai bine de un milion de dolari evidențiază faptul că *oricare dintre ei* are obiceiul de a formula decizii cu promptitudine și de a le schimba lent, dacă și când le schimbă. Cei care nu reușesc să acumuleze bani, *fără nici o excepție,* au obiceiul de a lua decizii foarte *încet,* dacă le iau vreodată, și *își schimbă deciziile repede și des.*

Sunteți martorii cristalizării părerii în hotărâre și acționați conform acelei hotărâri. Veți înțelege cum și când să vă schimbați hotărârea pentru un beneficiu și un profit superior.

Una dintre cele mai extraordinare calități ale lui Henry Ford era *obiceiul* de a lua hotărâri precise rapid, și de a le schimba încet. Această calitate era atât de accentuată, încât i-a creat reputația de încăpățânat. Ea i-a oferit domnului Ford posibilitatea de a continua să fabrice vestitul său Model T (cea mai urâtă mașină din lume), atunci când toți consilierii și cumpărătorii mașinii îl implorau să-l schimbe.

Poate că domnul Ford a întârziat prea mult în efectuarea schimbării, dar reversul medaliei este că fermitatea hotărârii sale i-a adus o avere uriașă înainte ca el să fie *nevoit* să schimbe modelul. *Nu* încape îndoială că obiceiul domnului Ford de a-și menține ferm decizia a luat dimensiunile încăpățânării, dar această însușire este de preferat încetinelii în luarea unei hotărâri și rapidității în a o schimba.

Părerea — un bun ieftin

Majoritatea oamenilor care nu reușesc să strângă destui bani pentru a-și satisface propriile exigențe sunt, în general, ușor de influențat de părerea altora. Ei lasă în seama ziarelor și vecinilor bârfitori sarcina de a gândi în locul lor. Părerile sunt cele mai ieftine bunuri de pe pământ. Fiecare are o mulțime de păreri și e gata să le comunice oricui e dispus să le accepte. Dacă sunteți influențat de păreri când formulați hotărâri, nu veți reuși în nici o întreprindere, cu atât mai puțin în prefacerea dorinței dumneavoastră în bani.

Dacă veți fi influențat de părerile altora, nu veți avea dorințe proprii.

Prețuiți-vă propria judecată când începeți să puneți în practică principiile descrise aici, *ajungând la propriile decizii* și urmați-le. Nu credeți în nimeni, cu excepția

membrului grupului dumneavoastră „Minți Superioare", și fiți foarte sigur, atunci când vă alegeți grupul, că nu-i alegeți decât pe aceia care sunt în spiritul scopului dumneavoastră și se potrivesc cu el.

Prietenii apropiați și rudele, deși nu au în intenție să o facă, îl handicapează adeseori pe cel căruia îi oferă „părerile" lor, și uneori prin ridicolul la care îl supun pe bietul om, deși ei nu vor altceva decât să stârnească râsul. Mii de oameni suferă de complexe de inferioritate toată viața, pentru că vreo persoană binevoitoare, dar neștiutoare, le distruge încrederea de sine prin „păreri" sau ridiculizări.

Aveți un creier și o minte proprii. Folosiți-le și ajungeți la hotărârile proprii. Dacă aveți nevoie de fapte și informații de la alții care să vă ajute să vă formulați hotărâri, cum se va întâmpla probabil în multe ocazii, adunați-le discret, fără să vă dezvăluiți scopul.

Este o caracteristică a celor care nu au decât o spoială de cunoștințe să încerce să lase impresia că știu mai multe. Astfel de oameni vorbesc, în general, prea mult și ascultă prea puțin. Lăsați-vă ochii deschiși și urechile destupate — și gura închisă, dacă vreți să deprindeți obiceiul hotărârilor prompte. Cei ce vorbesc prea mult fac prea puțin. Dacă vorbiți mai mult decât ascultați, nu doar vă veți priva de multe ocazii de a acumula cunoștințe folositoare, ci vă veți dezvălui planurile și scopurile celor care vor fi încântați să vă înfrângă din invidie.

Rețineți și că, de fiecare dată când vorbiți în prezența unei persoane care are numeroase cunoștințe, îi oferiți exact tot ceea ce știți și, mai ales, ceea ce nu știți! Înțelepciunea reală se vădește de obicei prin *modestie* și *tăcere*.

Rețineți că fiecare asociat pe care vi-l alegeți este, asemenea dumneavoastră, în căutarea prilejului de a face bani. Dacă vă dezvăluiți toate planurile v-ar putea surprinde să aflați că altcineva a împlinit scopul dumneavoastră, punând în aplicare înaintea dumneavoastră planurile de care ați vorbit fără precauție.

Una din primele decizii pe care trebuie să le formulați trebuie să fie: țineți-vă gura închisă și ochii și urechile deschise.

Ca să nu uitați să urmați acest sfat, vă va fi de ajutor o copie a următoarei lozinci scrise cu litere de-o șchioapă și pe care o veți pune undeva la vedere: „Numiți ceea ce vreți să faceți, dar mai întâi arătați-l."

Această zicală este echivalentă cu: „Contează cel mai mult ce faceți, nu ce spuneți."

Hotărâri ce fac istoria

Valoarea deciziilor depinde de curajul necesitat de punerea lor în practică. Marile decizii care au stat la baza civilizației au fost atinse prin asumarea unor riscuri uriașe care implicau adeseori și moartea.

Hotărârea lui Lincoln de a promulga vestita sa Proclamație de Emancipare, care i-a eliberat pe negrii din America, a fost luată cu deplina înțelegere a faptului că acest document îl va costa mii de prieteni și de suporteri politici.

Decizia lui Socrate de a bea cupa cu otravă mai degrabă decât să facă un compromis în propria-i credință a fost o dovadă de curaj. A oferit umanității 1 000 de ani de progres și a dat celor ce nu se născuseră încă libertatea gândului și a cuvântului.

Decizia generalului Robert G. Lee de a se separa de uniune și a sprijini cauzele sudiste a dovedit curaj, căci știa foarte bine că va trebui să-și dea viața în schimb, ca mulți alții, desigur.

Un incident în Boston

Dar cea mai însemnată hotărâre din toate timpurile pentru cetățeanul american a fost luată în Philadelphia, pe 4 iulie 1776, când cincizeci și șase de oameni au semnat un document despre care știau prea bine că fie va aduce libertate tuturor americanilor, fie va conduce la *spânzurarea tuturor celor cincizeci și șase*!

Ați auzit de acest vestit document, dar poate nu ați reținut din el importanta lecție despre împlinire personală care este redată atât de evident.

Ne amintim cu toții de data acestei decizii însemnate, dar puțini dintre noi înțeleg de ce curaj a fost nevoie pentru asumarea acelei decizii. Ne amintim de istoria noastră așa cum a fost ea predată în școală; ținem minte date și numele luptătorilor; reținem denumirile Valley Forge și Yorktown ca și pe George Washington și pe lordul Cornwallis. Dar știm puține despre forțele reale din spatele acestor nume, date și locuri. Știm și mai puțin despre puterea supremă care ne-a garantat libertatea *cu mult înainte ca armatele lui Washington să ajungă la Yorktown*.

Este o pură tragedie faptul că toți cronicarii istoriei au omis cu desăvârșire orice referință la această putere vulcanică ce a dat naștere și libertate națiunii, menite să pună bazele standardelor independenței tuturor neamurilor Pământului. Cred că este o tragedie pentru că aceeași putere trebuie folosită de orice individ care depășește dificultățile vieții și obligă viața să-i ofere prețul pe care îl cere.

Să recapitulăm pe scurt evenimentele care au dat naștere acestei puteri. Povestea începe cu un incident în Boston, pe 5 martie 1770. Soldații britanici patrulau pe străzi amenințându-i pe cetățeni prin simpla lor prezență. Coloniștilor nu le convenea ca oameni înarmați să se infiltreze printre ei. Au început să-și exprime deschis dezaprobarea, aruncând pietre, dar și cuvinte grele soldaților ce mărșăluiau, până când ofițerul comandant a ordonat: „Pregătiți baionetele... Foc!"

Începuse lupta. Mulți au fost uciși sau răniți. Incidentul a stârnit asemenea resentimente, încât Adunarea Regională (compusă din coloniști de seamă) a convocat o ședință, în scopul de a trece la acțiune imediată. Doi dintre membrii acelei Adunări erau John Hancock și Samuel Adams. Ei și-au ridicat vocile cu curaj și au declarat că trebuie să se treacă la acțiune și să se expulzeze toți soldații englezi din Boston.

Rețineți acest lucru — o hotărâre, în mințile a două persoane, ar trebui să fie intitulată începutul libertății de care se bucură Statele Unite azi. Rețineți și că hotărârea acestor doi oameni a necesitat credință și curaj, pentru că presupunea pericol.

Înainte de convocarea Adunării, Samuel Adams a fost însărcinat să intre în legătură cu guvernatorul provinciei, Hutchinson, și să ceară retragerea trupelor britanice.

Cererea a fost satisfăcută, trupele s-au retras din Boston, dar incidentul nu s-a încheiat aici. Däduse naștere unei situații menite să schimbe cursul civilizației.

Minți ce încep să lucreze împreună

Richard Henry Lee a devenit un personaj însemnat în toată această poveste, căci corespondea adeseori cu Samuel Adams, ei împărtășindu-și deschis temerile și speranțele privitoare la bunăstarea oamenilor din provinciile lor. Pornind de la acest obicei, Adams a conceput ideea că un schimb reciproc de scrisori între cele

13 colonii ar putea fi de ajutor în obținerea coordonării eforturilor, atât de necesară pentru atingerea soluțiilor la problemele lor. La doi ani după ciocnirea cu soldații în Boston (martie 1772), Adams a supus această propunere Adunării sub forma moțiunii ca un Comitet de Corespondență să fie stabilit între colonii, cu corespondenți preciși în fiecare colonie „în scopul cooperării prietenești spre bunăstarea coloniilor din America Britanică".

Era începutul organizării unei puteri uriașe menite să ne ofere tuturor libertate. Grupul „Minți Superioare" fusese deja organizat. El era constituit din Adams, Lee și Hancock.

A fost organizat și Comitetul de Corespondență. Cetățenii coloniilor atacau în mod dezorganizat soldații britanici, prin incidente asemănătoare cu revolta de la Boston, dar nu s-a obținut nimic bun. Doleanțele lor personale nu au fost îndeplinite până la grupul „Minți Superioare". Nici un grup de indivizi nu-și mai uniseră inimile, mințile, sufletele și trupurile într-o aspirație bine definită în scopul de a-și rezolva definitiv dificultățile cu britanicii până ce și-au unit forțele Adams, Hancock și Lee.

Între timp, britanicii n-au stat degeaba. Și ei își formau un grup propriu de „Minți Superioare", bucurându-se de avantajul material și al unei forțe militare organizate.

O hotărâre spontană schimbă cursul istoriei

Coroana l-a numit pe Gage în locul lui Hutchinson în funcția de guvernator al statului Massachusetts. Unul dintre primele acte ale noului guvernator a fost să trimită un mesager să-l aducă pe Samuel Adams, ce trebuia convins prin frică să nu mai fie în opoziție.

Vom înțelege cel mai bine esența a ceea ce s-a întâmplat citind conversația dintre colonelul Fenton (mesagerul trimis de Gage) și Adams.

Colonelul Fenton: „Am fost autorizat de guvernatorul Gage să vă asigur, domnule Adams, că guvernatorul a fost împuternicit să vă ofere beneficii ce vă vor satisface [încercare de a-l câștiga pe Adams promițându-i mită] cu condiția să vă luați angajamentul că nu vă veți mai opune la măsurile pe care le ia guvernul. Guvernatorul vă sfătuiește, domnule, să nu mai provocați disconfort Majestății sale. Comportamentul dumneavoastră vă expune sancțiunilor impuse în Actul lui Henric al VIII-lea, prin care o persoană poate fi trimisă spre judecată în Anglia, pentru trădare, sau ascundere de informații în scopuri de trădare, după cum va decide guvernatorul provinciei. Dar firește, schimbându-vă comportamentul politic, nu doar că veți primi avantaje personale însemnate, dar vă veți împăca și cu Regele."

Samuel Adams avea de ales între două decizii. Putea să renunțe la opoziție și să primească mite personale, sau putea să continue și să se supună la riscul de a fi spânzurat!

Era clar că sosise vremea când Adams era obligat să ia o decizie *spontan,* fapt ce l-ar fi putut costa viața. Adams i-a cerut colonelului Fenton cuvântul de onoare pentru a se asigura că mesajul său avea să ajungă nedeformat la urechile guvernatorului.

Răspunsul lui Adams a fost: „Îi puteți spune guvernatorului Gage că m-am împăcat cu Regele Regilor din ceruri de multă vreme. Nici un argument de ordin personal nu mă va face să abandonez cauza dreaptă a țării. Și transmiteți-i guvernatorului Gage un sfat pe care i-l dă Samuel Adams: să nu mai insulte sentimentele unui popor adus la limită."

Când guvernatorul Gage a primit răspunsul caustic al lui Adams, a fost cuprins de mânie și a emis următoarea proclamație: „În numele Majestății Sale, proclam prin aceasta că ofer și promit iertarea absolută tuturor celor ce vor depune armele, și se vor întoarce la îndatoririle lor de supuși pașnici, cu excepția lui Samuel Adams și a lui John Hancock, ale căror jigniri aduse nu admit un alt tratament decât acela al pedepsei cuvenite."

Același lucru ar putea fi reformulat în argoul zilei de azi: Adams și Hancock erau „în pom"! Amenințarea unui guvernator mânios i-a obligat pe cei doi să ia o altă decizie, la fel de periculoasă. Ei s-au grăbit să convoace o întâlnire secretă a celor mai fideli discipoli ai lor. După ce în sală s-a făcut liniște, Adams a încuiat ușa, a pus cheia în buzunar și i-a informat pe toți cei de față că era absolut necesar să se convoace un congres al coloniștilor, și că nimeni nu trebuia să părăsească încăperea până nu se ajungea la o hotărâre în ceea ce privește congresul.

S-a iscat mare agitație. Unii au cântărit posibilele consecințe ale unei asemenea abordări radicale. Alții s-au îndoit serios de înțelepciunea unei decizii atât de voluntare care sfida Coroana. În acea cameră erau doi oameni imuni la frică, orbi la posibilitatea eșecului: Hancock și Adams. Influența exercitată de ei i-a făcut pe ceilalți să fie de acord cu faptul că, prin Comitetul de Corespondență, se putea aranja o întâlnire a Primului Congres Continental convocat în Philadelphia, pe 5 septembrie 1774.

Rețineți această dată. Este mai importantă decât 4 iulie 1776. Dacă nu s-ar fi luat hotărârea de a întruni un Congres Continental, nu s-ar fi semnat Declarația de Independență.

Înaintea primei întruniri a noului Congres, un alt conducător, dar dintr-un alt colț de țară, se chinuia să publice o „Privire de ansamblu asupra Drepturilor Americii sub ocupație britanică". El se numea Thomas Jefferson, și venea din provincia Virginia, iar legătura lui cu Lordul Dunmore (reprezentantul Coroanei în Virginia) era la fel de strânsă ca și cea dintre Hancock și Adams, pe de o parte, și guvernatorul lor.

La puțină vreme după ce i s-a publicat vestita lucrare, Jefferson a aflat că este acuzat de înaltă trădare la adresa guvernului Majestății Sale. Stârnit de amenințare, unul dintre colegii lui Jefferson, Patrick Henry, și-a spus părerea cu fermitate, încheindu-și comentariile cu o concluzie ce va rămâne de-a pururi clasică: *Dacă asta este trădare, profită cât poți de ea*.

Astfel de oameni, deși lipsiți de putere, de autoritate, de forță militară, de resurse financiare, au luat serios în considerație destinul coloniilor, începând cu inaugurarea Primului Congres Continental și continuând la anumite intervale vreme de doi ani — până pe 7 iunie 1776, când Richard Henry Lee a luat cuvântul, s-a adresat Prezidiului și a uluit Adunarea prin această moțiune:

> „Domnilor, depun moțiune în sensul că aceste Colonii Unite sunt, și sunt îndreptățite să fie, state libere și independente, ele trebuind să fie absolvite de orice subordonare față de Coroana Britanică. În același sens, orice legătură politică între ele și statul Marea Britanie este și trebuie să fie complet abolită."

Thomas Jefferson citește cu glas tare

Uluitoarea moțiune a lui Lee a fost discutată cu însuflețire, și atât de îndelung, încât el a început să-și piardă răbdarea. În cele din urmă, după zile întregi de dezbateri, a luat din nou cuvântul, și a declarat cu o voce clară și hotărâtă: „Domnule Președinte, dezbatem acest subiect de zile întregi. Nu avem altă cale de urmat. Atunci, de ce mai întârziem, domnule? De ce nu ne hotărâm? Să stabilim această zi ca data de naștere a Republicii Americane. Lăsați-o să înflorească, nu să fie devastată și cucerită, reinstaurați domnia păcii și a legii."

Înainte de votul efectiv al acestei moțiuni, Lee a fost chemat înapoi în Virginia din cauza unei grave boli în familie, dar, înainte să plece, și-a încredințat cauza în mâinile prietenului său, Thomas Jefferson, care a promis să lupte până când va fi adoptat un curs favorabil al evenimentelor. La puțină vreme, Președintele Congresului (Hancock) l-a numit pe Jefferson președinte al comitetului ce avea să redacteze o Declarație de Independență.

Comitetul a lucrat îndelung și susținut asupra documentului ce avea să însemne, dacă era acceptat de Congres, faptul că fiecare semnatar al lui își semna propria condamnare la moarte dacă lupta absolut sigură ce avea să aibă loc între colonii și Marea Britanie se solda cu înfrângerea coloniilor.

Documentul a fost redactat și la 28 iunie proiectul original a fost citit în fața Congresului. A fost discutat, modificat și pregătit zile întregi. La 4 iulie 1776, Thomas Jefferson a luat cuvântul în fața Adunării și a citit cu voce sigură cea mai însemnată decizie ce a fost vreodată pusă pe hârtie:

> „Când, de-a lungul istoriei, devine necesar ca un popor să rupă legăturile politice care l-au legat de un altul, și să-și asume, asemenea tuturor puterilor de pe Pământ, un statut separat și egal la care îi dau dreptul legile naturii și Dumnezeu, el trebuie să declare cauzele care îl obligă să se separe, în virtutea unui respect decent față de dreptul de a ști al omenirii…“

De îndată ce Jefferson a încheiat, documentul a fost votat, acceptat și semnat de cei 56 de oameni, fiecare punându-și în joc viața prin luarea hotărârii de a semna. Prin această hotărâre, a luat naștere o națiune menită să garanteze mereu omenirii privilegiul de a lua hotărâri.

Analizați evenimentele care au condus la Declarația de Independență, și nu vă îndoiți de faptul că această națiune, ce deține acum o poziție de incontestabil respect și influență printre celelalte popoare ale lumii, s-a născut dintr-o decizie zămislită de un grup de „Minți Superioare“ constând din 56 de oameni. Rețineți faptul că această hotărâre a asigurat succesul armatelor lui Washington, căci *spiritul* acelei hotărâri a însuflețit pe fiecare soldat de pe câmpul de bătaie, și i-a oferit o forță interioară care refuză să recunoască existența însăși a eșecului.

Remarcați de asemenea (și veți fi câștigați) că puterea care a oferit libertatea acestei națiuni este, în esență, aceeași cu cea care trebuie folosită de fiecare dintre noi în adoptarea hotărârilor. Această putere are la bază principiile cuprinse în această carte. Nu vă va fi greu să aflați în povestea Declarației de Independență cel puțin șase astfel de principii: *dorință, hotărâre, credință, perseverență, grupul „Minților Superioare“*, și *planificare organizată.*

Puterea unei minți hotărâte

Această filozofie va fi impregnată cu sugestia că gândul, sprijinit de o dorință puternică, are tendința de a se transforma în echivalentul său fizic. Se poate găsi în această poveste și în povestea organizării Corporației de Oțel a Statelor Unite o descriere perfectă a metodei prin care gândul împlinește această transformare extraordinară.

În căutarea secretului acestei metode, nu vă așteptați la o minune, căci nu o veți găsi. Nu veți găsi decât legile eterne ale naturii. Aceste legi stau la dispoziția fiecărei persoane care are credința și curajul să le folosească. Ele pot servi la eliberarea unui popor sau la acumularea de bogății.

Cei ce iau decizii rapide și ferme știu ce vor și în general și obțin. Conducătorii din fiecare domeniu de viață iau decizii prompte și sigure. Acesta este motivul esențial pentru care sunt conducători. Lumea tinde să lase loc celui ale cărui vorbe și fapte arată că știe încotro se îndreaptă.

Indecizia este o deprindere care se capătă, de obicei, în copilărie. Deprindera se instaurează ferm pe măsură ce copilul trece prin gimnaziu și liceu, chiar și prin facultate, fără să urmărească un scop anume.

Deprinderea indeciziei îl însoțește pe tânăr în profesia pe care și-o alege — dacă, de fapt, își alege vreo profesie. În general, adolescentul ce termină școala caută orice slujbă se găsește. Și acceptă prima ofertă, căci este victima deprinderii indeciziei. 98 la sută din salariații de azi dețin slujba actuală pentru că le lipsește hotărârea de a-și planifica un post anume și știința de a-și alege un șef.

E nevoie de curaj, uneori de foarte mare curaj ca să formulați o hotărâre precisă. Cei 56 de semnatari ai Declarației de Independență și-au pus viața în pericol semnând acel document. Cel ce se hotărăște cu precizie ce slujbă caută și obligă viața să-i plătească prețul pe care îl cere nu-și pune în pericol viața, formulând această hotărâre, ci libertatea economică. Independența financiară, averile, o slujbă respectabilă și pozițiile profesionale înalte nu sunt la îndemâna celui ce uită sau refuză să spere, să planifice și să ceară aceste lucruri. Cel ce râvnește la bogăție în același fel în care Samuel Adams a râvnit la libertatea coloniilor o va obține cu siguranță.

De reținut

Indecizia este o cauză principală a eșecului. Fiecare are o părere, dar, în cele din urmă, *părerea dumneavoastră va pune în mișcare lumea*. O hotărâre la care s-a ajuns în Philadelphia în 1776 este un model pentru puterea și încrederea dumneavoastră.

O minte hotărâtă capătă putere extraordinară. Indecizia își are adesea rădăcinile în tinerețe; cum să o evitați și cum să-i ajutați pe alții să o evite.

Analizați evenimentele care au zămislit decizii importante și vă veți formula un ghid al acțiunii hotărâte și eficiente în orice domeniu al existenței, pentru tot restul vieții dumneavoastră.

O mare dorință de a obține libertatea vă garantează libertatea, o mare dorință de a vă îmbogăți vă oferă bogăție.

Orice om puternic este guvernat de propria-i putere.

Pasul 8 către îmbogățire

Perseverența

Perseverența este un factor esențial în preschimbarea dorinței în echivalentul ei bănesc. La baza perseverenței stă puterea voinței.

Când sunt îmbinate cum trebuie, puterea voinței și dorința formează un cuplu invulnerabil. Cei ce câștigă averi sunt adeseori renumiți ca având mult sânge rece și fiind, uneori, nemiloși. Sunt adesea neînțeleși. Ceea ce dețin este puterea voinței, pe care o îmbină cu perseverență și o pun la rădăcina dorințelor lor, spre a le garanta că își vor atinge scopurile.

Majoritatea oamenilor sunt gata să renunțe la țeluri și scopuri și să se dea bătuți la primul semn de împotrivire sau de ghinion. Puțini continuă, în ciuda împotrivirilor, până își ating scopul.

Poate că nu este nimic eroic în cuvântul „perseverență", dar această calitate are, pentru caracter, rolul pe care îl are cărbunele pentru oțel.

Acumularea de bogății implică, adeseori, aplicarea tuturor celor 13 factori ai acestei filozofii. Aceste principii trebuie să fie înțelese și aplicate cu perseverență de către toți cei care strâng bani.

Veți recunoaște și veți da la o parte anumite dovezi de slăbiciune ce stau în calea scopurilor urmărite de dumneavoastră. Perseverența se transformă într-o putere garantată ce crește și se cere a fi respectată.

Dorințele slabe aduc rezultate slabe

Dacă parcurgeți această carte în intenția de a aplica informația pe care o oferă, va trebui să treceți primul test al perseverenței dumneavoastră când veți urma cei șase pași descriși în capitolul al doilea. Dacă nu sunteți una dintre cele două persoane care, dintr-un grup de 100 de oameni, și-a stabilit deja un scop precis de urmat și un plan precis de pus în practică, puteți citi aceste instrucțiuni și apoi să reveniți la rutina dumneavoastră zilnică fără a le transforma niciodată în fapte.

Lipsa perseverenței este una dintre cauzele esențiale ale eșecului. În plus, experiența a mii de persoane a demonstrat că lipsa perseverenței este o slăbiciune întâlnită la majoritatea oamenilor. Ușurința cu care ne putem debarasa de ea nu depinde *decât de* intensitatea dorinței.

Punctul de pornire în orice realizare este dorința. Nu uitați acest lucru nici o clipă. Dorințele slabe aduc rezultate slabe, în același fel în care un foc mic dă căldură puțină. Dacă descoperiți că vă lipsește perseverența, această slăbiciune poate fi eliminată făcând un foc mai puternic la baza dorințelor dumneavoastră.

Terminați cartea, apoi reveniți la capitolele despre Dorință și puneți *imediat* în practică instrucțiunile privitoare la cei șase pași. Interesul cu care respectați aceste instrucțiuni va demonstra clar măsura în care doriți într-adevăr să strângeți bani. Dacă descoperiți că sunteți indiferent(ă), puteți fi sigur(ă) că nu ați descoperit încă „conștiința banilor" pe care trebuie să o posedați înainte de a fi sigur(ă) că veți strânge o avere.

Averea este atrasă către oamenii care s-au pregătit pentru a deveni adevărate forțe gravitaționale ale banilor, în același fel în care apa este atrasă înspre ocean.

Dacă descoperiți că nu sunteți prea perseverenți, concentrați-vă asupra instrucțiunilor incluse în capitolul despre „Putere", înconjurați-vă de un grup de „Minți Superioare", și, prin eforturile concertate ale membrilor grupului, cultivați-vă perseverența. Veți găsi și alte instrucțiuni pentru a vă cultiva perseverența în capitolele despre autosugestie și subconștient. Respectați instrucțiunile regăsite în aceste capitole până când natura deprinderii dumneavoastră va furniza subconștientului o imagine bine definită a obiectului pe care îl râvniți. De atunci încolo, nu vă va mai incomoda lipsa de perseverență.

Subconștientul dumneavoastră lucrează fără încetare, fie că sunteți treaz, fie că dormiți.

Magia „conștiinței banului"

Efortul spasmodic sau ocazional de a aplica aceste reguli nu vă va servi la nimic. Pentru a obține rezultate, trebuie să aplicați toate regulile până când aplicarea lor devine o deprindere în dumneavoastră. Nu există nici o altă modalitate de a vă cultiva indispensabila „conștiință a banilor".

Sărăcia se îndreaptă către cel ce gândește în spiritul ei, în același fel în care mintea celui care s-a antrenat să atragă banii, îi atrage servindu-se de aceleași legi.

Conștiința sărăciei va invada cu ușurință o minte în care conștiința banilor nu își găsește locul. Conștiința sărăciei se naște fără ca noi să fim *conștienți* că aplicăm deprinderile ce îi sunt favorabile. Conștiința banilor trebuie sădită în cei care nu se nasc cu ea în sânge.

Receptați sensul deplin al afirmațiilor din paragraful precedent și veți înțelege importanța perseverenței în acumularea unei averi. Fără perseverență, veți fi învinși încă înainte de a începe. Cu sprijinul perseverenței, veți câștiga.

Dacă ați avut vreodată un coșmar, veți înțelege valoarea perseverenței. Zaceți în pat, pe jumătate treaz, având sentimentul că sunteți pe cale să vă înăbușiți. Nu sunteți în stare să vă întoarceți sau să vă mișcați vreun mușchi. Cu un efort perseverent de voință, veți reuși în cele din urmă să vă mișcați degetele unei mâini. Mișcându-vă continuu degetele căpătați treptat control asupra mușchilor unui braț, până îl puteți ridica. Apoi, în același fel, vă recăpătați controlul asupra celuilalt braț. În fine, vă simțiți mușchii de la un picior, apoi de la celălalt. Apoi — printr-un suprem efort de voință — vă recăpătați controlul deplin asupra sistemului muscular și „vă dezmeticiți" din coșmar. Trucul a fost să acționați pas cu pas.

Aveți un ghid din umbră

Este, poate, util să vă dezmeticiți din inerția dumneavoastră mentală la fel, mișcându-vă încet la început, apoi mărind viteza până să recăpătați controlul deplin asupra voinței dumneavoastră. Perseverați, indiferent de cât de încet veți fi nevoit să vă mișcați la început. Succesul vine prin perseverență.

Dacă faceți o selecție atentă a grupului dumneavoastră de „Minți Superioare", veți afla în el cel puțin o persoană care vă va ajuta să vă cultivați perseverența. Unii au strâns mari averi de nevoie. Au dobândit deprinderea de a fi perseverenți pentru că au fost atât de condiționați de împrejurări, încât *au trebuit să devină perseverenți*.

Cei care s-au deprins cu perseverența, se pare că s-au asigurat împotriva eșecului. Indiferent de câte ori sunt înfrânți, nimeresc, în cele din urmă, tot pe primele locuri. Uneori se pare că există un ghid din umbră a cărui datorie este să-i supună pe oameni la tot felul de experiențe descurajante, pentru a-i încerca. Cei care se ridică după ce au fost doborâți și nu se dau bătuți reușesc, iar lumea întreagă aclamă: „Bravo! Știam că vei reuși!" Ghidul din umbră nu permite nimănui să se bucure de mari împliniri fără să treacă de testul perseverenței. Cei care nu sunt în stare să-l dea, nu obțin calificativul de trecere.

Cei ce îl dau, sunt răsplătiți din plin pentru perseverența lor. Ei primesc, drept compensație, împlinirea scopului pe care îl urmăresc. Și asta nu e tot! Primesc ceva mult mai însemnat decât compensația materială — învață că „orice eșec poartă în el sământa unei împliniri compensatoare".

Înfrângerea — o condiție temporară

Există și excepții de la regulă; câțiva oameni știu din experiență cât valorează perseverența. Ei sunt cei care nu au acceptat înfrângerea decât ca pe un fapt trecător. Ei sunt cei ale căror dorințe sunt aplicate cu atâta perseverență încât înfrângerea se preschimbă în victorie. Noi, cei care ne asumăm rolul de observatori în viață, îi vedem pe cei atât de numeroși care cad învinși, și nu se mai ridică niciodată. Îi vedem pe puținii oameni care consideră pedeapsa înfrângerii *ca un imperativ către un efort și mai susținut*. Aceștia, din fericire, nu învață niciodată să accepte eșecul în viață. Dar ceea ce nu vedem, ceea ce mulți dintre noi nici nu bănuim că există, este puterea tăcută, dar irezistibilă care vine în sprijinul celor care luptă în continuare, în ciuda descurajării. Dacă pomenim măcar această putere, îi spunem perseverență și nimic mai mult. Ceea ce știm cu siguranță, este că acela care nu este perseverent nu este capabil să obțină un succes deplin în nici o profesie.

În timp ce scriu aceste rânduri, îmi ridic privirea de pe pagină și văd în fața mea, la mică distanță, marele și misteriosul Broadway, „Cimitirul speranțelor ucise", și „Rampa de lansare a ocaziilor". Oameni din toate colțurile lumii vin pe Broadway căutând faimă, avere, putere, iubire, sau orice altă formă de succes pe care o cunoaște omul. Dar rareori se hotărăște cineva să facă un pas înainte, cineva din lunga procesiune de aspiranți, iar lumea află că altcineva a pus stăpânire pe Broadway. Dar Broadway-ul se lasă cucerit atât de ușor. El recunoaște talentul și geniul, dă bani în schimb, dar doar *după ce* acela care a ajuns până la el refuză să mai plece.

Atunci știm că a găsit secretul cuceririi Broadway-ului. Secretul se leagă indiscutabil de un singur cuvânt: *perseverența*!

Secretul este în lupta lui Fannie Hurst, a cărei perseverență a cucerit Marea Cale Albă. Ea a ajuns în New York în 1915 ca să transforme scrisul în bogății. Transformarea nu a sosit rapid, dar a sosit. Patru ani de zile, domnișoara Hurst a învățat despre „Trotuarele New York-ului" din experiența la prima mână. Și-a petrecut zilele trudind și nopțile sperând. Spunea: „Prea bine, Broadway, îi poți înfrânge pe mulți, dar nu și pe mine. Te voi obliga eu să renunți."

Un ziarist (de la *The Saturday Evening Post*) i-a trimis treizeci și șase de răspunsuri negative, înainte ca ea să spargă gheața și să-și publice prima povestire. Scriitorul mediocru, mediocritățile din alte domenii, ar fi renunțat la slujbă la primul răspuns negativ. Ea a bătut străzile patru ani de zile, căci era hotărâtă să câștige.

Apoi a fost răsplătită. Vraja se risipise, Ghidul din umbră o verificase pe Fanny și ea trecuse testul. Din acel moment, au început să vină ziariștii la ușa ei. Banii au venit atât de repede, încât abia a avut timp să-i numere. Apoi au descoperit-o oamenii din industria cinematografică, iar banii n-au mai venit în cantități mici, ci în alte valori.

Pe scurt, regăsiți aici o demonstrație practică a împlinirilor de care este capabilă perseverența. Fannie Hurst nu este excepția de la regulă. Ori de câte ori se îmbogățește cineva, puteți fi siguri că a căpătat mai întâi perseverență. Broadway oferă ceva oricărui cerșetor, dar pretinde perseverență de la cei care urmăresc mize importante.

Kate Smith va spune „amin" când va citi aceste rânduri. Cântase ani de zile fără a fi plătită sau răsplătită, fără să aibă vreun microfon în față. Broadway i-a spus: „Vino să-ți încerci puterile, dacă te încumeți." S-a încumetat, până într-o bună zi când Broadway-ul s-a săturat și i-a spus: „Ei, ce rost mai are? Nu iei în seamă înfrângerea, așa că spune drept cât ceri și du-te să muncești pe bune." Domnișoara Smith a spus cât cere. Și nu era puțin.

Oricine poate învăța să fie perseverent

Perseverența este o stare de spirit, deci poate fi cultivată. Asemenea tuturor stărilor de spirit, perseverența are la bază cauze bine stabilite, printre care aflăm:

1. *Un scop bine precizat*: Să știți ceea ce vreți este primul, și poate cel mai însemnat pas în calea dezvoltării perseverenței. O motivație puternică vă va forța să depășiți orice obstacol.
2. *Dorința*: Este mult mai simplu să deveniți și să rămâneți perseverent atunci când urmăriți scopul pe care îl doriți.
3. *Încrederea în sine*: Încrederea în capacitatea dumneavoastră proprie de a duce la îndeplinire un plan vă încurajează să împliniți acel plan cu perseverență. (Încrederea în sine poate fi cultivată cu ajutorul principiului inclus în capitolul despre autosugestie.)
4. *Planuri laborios alcătuite*: Planurile organizate, fie ele slabe și practic imposibil de pus în practică, încurajează perseverența.
5. *Cunoștințe trainice*: Dacă știți, din experiență sau prin observație, că planurile dumneavoastră sunt solide, veți fi mai perseverent; când mai degrabă ghiciți decât știți, vă veți ucide perseverența.
6. *Cooperarea*: Înțelegerea și cooperarea armonioasă cu ceilalți tinde să cultive perseverența.
7. *Puterea voinței*: Deprinderea de a vă concentra gândurile asupra elaborării unor planuri ce au un țel final bine stabilit tinde să cultive perseverența.
8. *Deprinderea*: Perseverența este rezultatul direct al deprinderii. Mintea absoarbe și devine parte integrantă din experiențele zilnice cu care se hrănește. Frica, cel mai redutabil dușman, poate fi vindecată eficient prin *repetiția impusă a actelor de curaj*. Toți cei ce au fost în serviciu activ pe front știu exact acest lucru.

Un „Inventar al perseverenței" din opt puncte

Înainte să părăsim discuția consacrată perseverenței faceți un inventar al propriei persoane și decideți, dacă e cazul, ce amănunt vă lipsește pentru a poseda această calitate esențială. Analizați-vă curajos, punct cu punct, și vedeți câți dintre cei opt factori ai perseverenței vă lipsesc. Analiza vă poate conduce la descoperiri care vă vor oferi un nou tip de încredere de sine.

Veți descoperi aici adevărații dușmani care stau în calea unui succes însemnat. Veți descoperi nu doar „simptomele" care semnalează lipsa perseverenței, ci și cauzele profund înrădăcinate în subconștient ale acestei slăbiciuni. Studiați lista cu atenție și priviți-vă drept în față dacă doriți cu adevărat să știți cine sunteți și ce sunteți în stare să faceți. Acestea sunt slăbiciunile care trebuie înfrânte de către toți cei care se îmbogățesc:

1. Incapacitatea de a recunoaște și a defini exact ce ne dorim.
2. Amânarea motivată sau nemotivată (de obicei însoțită de o suită impresionantă de alibiuri și scuze).
3. Lipsa de interes în dobândirea cunoștințelor specializate.
4. Nehotărârea, obiceiul de a „rata ocazia" de fiecare dată, în loc să privim lucrurile în față (invocând iar alibiuri).

5. Obiceiul de a ne sprijini pe alibiuri în loc să elaborăm planuri concrete pentru rezolvarea problemelor.
6. Satisfacția de sine. Pentru această afecțiune, nu prea există leac, iar cei care suferă de pe urma ei nu au speranțe.
7. Indiferența, de obicei oglindită în promptitudinea cu care se fac compromisuri de fiecare dată în loc să ne confruntăm cu adversitățile și să le eradicăm.
8. Obiceiul de a-i condamna pe ceilalți pentru propriile greșeli și de a accepta circumstanțele nefavorabile ca fiind inevitabile.
9. O dorință slabă datorată unei neglijente alegeri a motivațiilor care provoacă acțiunea.
10. Disponibilitatea, chiar graba de a abandona la primul semn de înfrângere (bazate pe una sau mai multe dintre cele șase frici esențiale).
11. Lipsa planurilor organizate puse pe hârtie, unde pot fi analizate.
12. Obiceiul de a neglija acțiunea pe baza ideilor, sau de a prinde ocazia atunci când ea se prezintă.
13. A dori în loc de a vrea.
14. Deprinderea de a ne mulțumi cu sărăcia în loc să țintim la bogății, lipsa totală a ambiției *de a fi, a face, a avea.*
15. Obținerea de profit de pe urma tuturor scurtăturilor către bogăție, tentativa de a lua fără a oferi un echivalent corect (de obicei reflectat în maniera de a paria, în speranța unui „tun mare").

16. Frica de a nu fi criticat, de a nu eșua în elaborarea de planuri și în punerea lor în practică din cauza a ceea ce gândește, face sau spune lumea. Acest dușman stă în capul listei pentru că sălășluiește, în general, în subconștient, unde prezența lui este insesizabilă. (Vedeți cele Șase Frici Esențiale într-un capitol ulterior.)

Oricine știe să critice

Să examinăm unele dintre simptomele fricii de a nu fi criticat. Majoritatea oamenilor se lasă influențați într-o asemenea măsură de rude, prieteni și publicul larg, încât nu pot trăi de frica de a nu fi criticați.

Enorm de mulți oameni se înșală în căsătorie, așteaptă să se târguiască și trec prin viață nefericiți și nenorociți, pentru că se tem să nu fie criticați dacă li se corectează greșelile. (Oricine este victima acestei forme de frică cunoaște enormul rău pe care îl face distrugându-și ambiția și dorința de a se împlini.)

Milioane de oameni neglijează o educație suplimentară după absolvirea studiilor, pentru că se tem de critică.

Nenumărați bărbați și femei, atât tineri cât și bătrâni, își lasă rudele să le strice viața în numele datoriei pentru că se tem să nu fie criticați. (Datoria nu cere oamenilor să se supună distrugerii ambițiilor personale și să renunțe la dreptul lor de a-și trăi viața așa cum trebuie.)

Oamenii refuză să riște în afaceri, pentru că se tem de critica ce ar putea urma dacă eșuează. *Frica lor de critică în asemenea cazuri este mai puternică decât dorința de succes.*

Prea mulți refuză să-și stabilească scopuri de atins sau chiar neglijează să-și aleagă o carieră pentru că se tem de critica rudelor și a prietenilor, care pot spune: „Nu ținti așa de sus, oamenii vor crede că ești nebun."

Când Andrew Carnegie mi-a sugerat să-mi dedic douăzeci de ani organizării unei filozofii a împlinirii individuale, primul meu impuls a fost frica de ce ar putea spune lumea. Această sugestie mi-a fixat un obiectiv mult mai mare decât m-aș fi putut gândi vreodată. De îndată, mintea mea a început să formuleze alibiuri și scuze, toate regăsite în frica înnăscută de critică. Ceva dinlăuntrul meu spunea: „Nu vei reuși — e prea mult și îți va lua prea mult timp — ce vor spune rudele? Cum vă veți câștiga existența? Nimeni n-a mai pus vreodată bazele unei filozofii a succesului, ce drept ai să crezi că tu poți? Și în definitiv, cine ești tu, care vrei să țintești atât de sus? Nu uita că te tragi de jos — ce știi tu despre filozofie? Lumea va crede că ai înnebunit (și așa a și fost). De ce n-a făcut nimeni înaintea ta acest lucru?"

Acestea, și multe altele au fost întrebările care m-au asaltat și mi-au cerut un răspuns. Era ca și cum lumea întreagă și-ar fi concentrat atenția asupra mea în scopul de a mă face să mă simt prea neînsemnat pentru a putea duce la capăt sugestia domnului Carnegie.

Atunci am avut ocazia perfectă de a-mi ucide ambiția înainte să ajungă să mă domine. Mai târziu în viață, după ce am analizat mii de oameni, am descoperit că majoritatea ideilor sunt latente și trebuie aduse la viață printr-o infuzie de planuri hotărâte și acțiuni imediate. O idee trebuie îngrijită de la naștere. Cu fiecare minut pe care îl supraviețuiește, șansele ei de viață sunt mai mari. Frica de a nu fi criticați stă la baza distrugerii majorității ideilor care nu ajung în faza de plan sau acțiune.

Ei au obținut succese prin propriile lor eforturi

Mulți cred că succesul material este rezultatul „șanselor" favorabile. Există un element ce fundamentează această credință, dar cei ce depind în întregime de noroc sunt aproape întotdeauna dezamăgiți pentru că trec cu vederea un alt factor important care trebuie să existe înainte ca oricine să poată fi sigur de succes. Este ingredientul care face ca orice „ocazie" favorabilă să poată fi fructificată.

În timpul Depresiunii Economice, W. C. Fields, actorul, și-a pierdut toți banii și s-a văzut fără surse de venit, fără slujbă, iar modalitatea lui de câștig (vodevilul) nu mai exista. În plus, avea peste șaizeci de ani, vârstă de la care mulți ne consideră „bătrâni". Era atât de dornic să revină pe scenă, încât s-a oferit să lucreze pe gratis într-un nou domeniu (filmele). În plus față de celelalte necazuri pe care le avea, a căzut și s-a lovit la gât. Pentru mulți acesta ar fi fost momentul în care ar fi renunțat. Dar Fields era perseverent. Știa că, dacă persevera, avea să se întâlnească cu „șansele" mai devreme sau mai târziu, și a profitat de ele, dar nu la întâmplare.

Marie Dressler s-a trezit la pământ, fără bani, fără slujbă, aproape de șaizeci de ani. Și ea a pornit în căutarea „ocaziilor", și le-a găsit. Perseverența ei i-a adus un triumf excepțional în viață, la multă vreme după ce oamenii își pierd ambiția de a ajunge sus.

Eddie Cantor și-a pierdut banii la uriașa cădere de bursă din 1929, dar avea încă perseverență și curaj. Acestea, plus doi ochi ageri, i-au furnizat șansa de a câștiga 10 000 de dolari pe săptămână! Într-adevăr, dacă există perseverență, oricine se poate descurca bine fără multe alte calități.

Singura „șansă” pe care își permite cineva să se bazeze este o șansă pe care și-o creează cu propria mână. Astfel de șanse provin din aplicarea perseverenței. Punctul de pornire este un scop bine precizat.

Nu doreau decât să fie împreună

Trăia odată un bărbat care era regele unui mare imperiu. Totuși, în sufletul lui, el nu era rege, ci un solitar. Ca Prinț de Wales, își căutase soție vreme de mai bine de patruzeci de ani; prințese din toată Europa i-au stat la picioare. Trăia izolat, și când a fost înscăunat ca regele Edward al VIII-lea, s-a izbit doar de un pustiu interior, greu de înțeles pentru supușii săi ce-l prețuiau — un pustiu ce nu putea fi însuflețit decât prin iubire.

Cât despre Wallis Simpson… De două ori, când n-a reușit să-și afle iubirea, a avut curajul să caute în continuare. Țelul ei principal era să iubească. Ce e cel mai important pe lume? Dumnezeu i-a spus iubire — nu legi făcute de oameni, critică, amărăciune sau economie, nu căsătorie din rațiuni politice, ci iubire.

Când vă gândiți la Wallis Simpson, gândiți-vă la cineva care știa ce vrea, și a zguduit un imperiu întreg ca să-l obțină. Femeile care se plâng că aceasta este o lume a bărbaților, că femeile nu au șanse egale să câștige, își datorează o analiză atentă a acestei femei neobișnuite care, la o vârstă pe care multe femei o consideră „înaintată”, a câștigat inima celui mai curtat burlac din lume.

Cât despre regele Edward… A plătit el un preț prea mare pentru iubirea singurei femei pe care o dorea?

Nu putem face decât presupuneri. Dar putem distinge hotărârea, putem vedea că *hotărârea* costă, iar prețul cerut a fost plătit pe față.

Imperiul Britanic a întemeiat o nouă ordine mondială. Ducele de Windsor și soția lui s-au împăcat în cele din urmă cu familia regală. Povestea lor de iubire, de perseverență, povestea prețului cerut și a dragostei lor triumfătoare pare să aparțină unor vremuri apuse. Dar ar trebui să reținem modul în care acești doi oameni au urmărit cea mai mare comoară din lume și cum au pretins-o.

Cercetați-i pe primii o sută de oameni pe care îi întâlniți, întrebați-i ce își doresc mai mult în viață, iar 98 dintre ei nu vor ști să vă spună. Dacă insistați să vă dea un răspuns, unii vor spune „siguranță”, mulți vor spune „bani”; puțini — „fericire”, alții — „glorie și putere”, alții vor mai spune „recunoaștere socială”, „un trai ușor”, „capacitate de a cânta, a dansa sau a scrie”, dar nimeni nu va fi capabil să definească acești termeni sau să dea cele mai mici detalii despre un plan prin care sunt capabili să-și împlinească aceste dorințe exprimate vag. Bogățiile nu vin când sunt doar dorite. Ele nu răspund decât la planuri bine definite, întărite de dorințe puternice, printr-o perseverență constantă.

Patru pași către perseverență

Există patru pași simpli care formează deprinderea perseverenței. Ei nu cer prea multă inteligență, nici prea multă educație, ci doar puțin timp și efort. Se cer următorii pași:

1. Un scop bine stabilit susținut de dorința arzătoare de a îl atinge.
2. Un plan definit, urmărit fără întrerupere.

3. O minte reticentă la orice influență negativă și descurajantă, inclusiv la sugestiile negative ale rudelor, prietenilor și cunoștințelor.
4. O colaborare prietenească cu una sau mai multe persoane care vă vor ajuta să vă urmați atât planul, cât și scopul.

Cei patru pași de mai sus sunt esențiali pentru succesul în orice domeniu al existenței. Scopul principal al celor 13 principii ale filozofiei este de a vă da posibilitatea de a transforma acești pași într-o *deprindere*.

Aceștia sunt pașii prin care vă puteți controla destinul economic.
Sunt pașii care vă dau libertate și independența gândului.
Sunt pașii care vă aduc bogății, fie ele în cantități mici sau mari.
Sunt pașii care vă aduc putere, glorie și recunoaștere din partea tuturor.
Sunt cei patru pași care vă garantează „ocaziile" favorabile.
Sunt pașii care transformă visele în realități fizice.
Sunt pașii care vă ajută să vă stăpâniți frica, descurajarea, indiferența.

Există o răsplată extraordinară pentru toți cei care învață să facă acești patru pași. Este privilegiul de a vă scrie propriul cec și de a obliga viața să vă plătească prețul pe care îl cereți.

Puteți fi ajutați de Inteligența Infinită?

Ce putere mistică oferă oamenilor perseverenți capacitatea de a stăpâni dificultățile? Oare prin perseverență se stabilește în mintea omului vreo formă de activitate spirituală, mentală sau chimică, ce oferă acces la forțe supranaturale? Se aliază Inteligența Infinită cu cel care luptă încă și după ce a pierdut bătălia, cu toată lumea stându-i împotrivă?

Acestea și multe altele sunt întrebări care mi-au înfierbântat spiritul urmărind persoane precum Henry Ford, care au pornit de la zero și au înălțat un imperiu industrial de proporții uriașe cu puține alte atuuri de partea sa în afara perseverenței, sau Thomas A. Edison, care cu mai puțin de trei luni de școală, a devenit liderul tuturor inventatorilor din lume și a transformat perseverența într-o mașină vorbitoare, în industria cinematografică și în lumină incandescentă, dacă nu luăm în considerație celelalte vreo cincizeci de invenții utile.

Am avut privilegiul de a-i analiza atât pe dl Edison, cât și pe dl Ford, an de an, vreme de mulți ani, și deci ocazia de a-i studia de aproape, așadar vorbesc în cunoștință de cauză când spun că nu am găsit la ei altă calitate decât perseverența, care sugera de departe sursa principală a unor împliniri excepționale.

Realizând un studiu imparțial despre profeți, filozofi, oameni minune, și conducătorii religioși ai trecutului, suntem inevitabil atrași spre concluzia că perseverența, un efort concentrat și un scop bine definit sunt sursele majore ale împlinirii.

Luați seama, spre exemplu, la povestea ciudată și fascinantă a lui Mohamed; analizați-i viața, comparați-l cu oameni de succes din epoca modernă a industriei și finanțelor, și nu uitați că au în comun o trăsătură excepțională: perseverența!

Dacă vă interesează într-adevăr să studiați forța ciudată care a oferit putere de acțiune perseverenței, citiți o biografie a lui Mohamed, în special cea scrisă de

Essad Bey. Un succint rezumat al cărții, redactat de Thomas Sugrue în ziarul *Herald Tribune,* vă oferă o idee despre satisfacțiile celor care vor avea timp să citească pe larg povestea unuia dintre cele mai uimitoare întrupări ale puterii perseverenței de-a lungul întregii civilizații.

ULTIMUL MARE PROFET

Redactat de Thomas Sugrue

> Mohamed era profet, dar el n-a făcut niciodată nici o minune. Nu era un mistic; nu avea școală, și-a început cariera de misionar abia la patruzeci de ani. Când a anunțat că este Trimisul Domnului, care aduce cuvântul adevăratei religii, a fost ridiculizat și etichetat ca nebun. Copiii l-au călcat în picioare, femeile au aruncat cu murdării în el. A fost surghiunit din orașul său natal, Mecca, iar discipolilor săi le-au fost confiscate bunurile lumești și au fost trimiși în deșert, să-l urmeze. După zece ani de predici, nu avea nimic altceva decât surghiunul, sărăcia și ridicolul. Totuși, după mai puțin de încă zece ani, conducea Arabia și punea bazele unei noi religii ce avea să invadeze Dunărea și Pirineii înainte să-i fie secată forța cu care a fost învestită de el. Forța avea trei surse: puterea cuvintelor, eficacitatea rugăciunilor și înrudirea omului cu Dumnezeu.
>
> Cariera lui nu a avut niciodată sens. Mohamed a venit pe lume într-o familie conducătoare sărăcită din Mecca. Din cauza faptului că Mecca, aflată la întretăierea drumurilor lumii, căminul pietrei magice numite Caaba, orașul important al comerțului și centrul drumurilor comerciale, era insalubru, copiii familiei au fost trimiși să crească în deșert, în grija beduinilor. Astfel a crescut Mohamed, dobândind putere și sănătate din laptele nomazilor, al mamelor adoptive. A fost păstor și i-au fost încredințate spre conducere caravanele unei văduve bogate. A călătorit în toate colțurile Orientului, a vorbit cu oameni de diverse credințe și a fost martorul declinului creștinismului în secte rătăcitoare. La 28 de ani, Khadija, văduva, îl plăcea și, până la urmă, i-a devenit soție. Tatăl ei s-ar fi opus unei astfel de căsătorii, așa că ea l-a îmbătat și l-a ținut așa până și-a dat binecuvântarea paternă. În următorii doisprezece ani, Mohamed a dus viața unui comerciant bogat, respectat și foarte ager. Apoi a început să cutreiere deșertul, și într-o zi s-a întors cu primul vers al Coranului și i-a spus Khadijei că arhanghelul Gabriel i se arătase și îi spusese că avea să fie Trimisul Domnului.
>
> Coranul, cuvântul revelat al Domnului, era cel mai aproape de miracolul din viața lui Mohamed. Nu fusese poet; nu avea darul cuvintelor. Totuși, versurile din Coran, așa, cum le-a receptat și le-a transmis el credincioșilor, erau mai bune decât orice vers al oricărui poet profesionist pe care l-ar fi putut naște vreun trib. Aceasta a fost o minune în ochii arabilor. Pentru ei, darul cuvintelor era cel mai important dar, poetul era atotputernic. În plus, Coranul spunea că toți oamenii sunt egali în fața lui Dumnezeu, că lumea întreagă avea să fie un stat democratic — Islamul. Această erezie politică, în aceeași măsură ca și dorința lui Mohamed de a distruge cei 360 de idoli din curtea Caabei i-au adus exilul. Idolii au adus triburile din deșert la Mecca, iar aceasta era o formă de comerț. Așa că oamenii de afaceri din Mecca, cei cunoscuți drept capitaliști, dintre care și el făcea parte, l-au condamnat pe Mohamed. Atunci el s-a retras în deșert și a cerut să conducă lumea.
>
> A început să se înalțe Islamul. În deșert s-a născut o flacără care nu avea să se stingă — o armată democratică ce lupta unită și se pregătea să moară fără nici o tresărire. Mohamed le ceruse evreilor și creștinilor să i se alăture, căci nu punea bazele unei noi religii. Îi chema pe toți cei care credeau într-un singur Dumnezeu să se unească sub o singură credință. Daca evreii și creștinii i-ar fi acceptat invitația, Islamul ar fi cucerit lumea. Dar nu l-au ascultat. Nu au acceptat nici noua armată pe care a creat-o Mohamed. Când forțele profetului au intrat în Ierusalim, nimeni n-a fost ucis pe seama credinței sale. Când cruciații au intrat în oraș, cu secole mai târziu, n-a fost cruțat nici un musulman — bărbat, femeie sau copil. Dar creștinii au acceptat o idee a musulmanilor — vatra învățăturii, universitatea.

De reținut

Perseverența schimbă caracterul omului în același fel în care carbonul schimbă fierul sfărâmicios în oțel de neînvins. Perseverența vă ajută să treziți în dumneavoastră un coeficient magic de conștiință a banului, iar subconștientul dumneavoastră va acționa mereu în direcția obținerii banilor de care aveți nevoie.

Un inventar al perseverenței din opt puncte vă arată cum să puneți bazele perseverenței în sufletul dumneavoastră. Opt domenii de instruire specială vă oferă ținte exacte ale perseverenței dumneavoastră.

Oameni precum Fannie Hurst, Kate Smith, W. C. Fields ne dau lecții despre valoarea perseverenței. Mohamed (și alții) ne arată cum schimbă perseverența cursul istoriei.

Patru pași simpli ne conduc spre deprinderea perseverenței și înlătură orice influență descurajantă care v-ar fi putut afecta până acum.

Fiți atenți la drumurile dure; pe acolo își croiesc cale cei duri.

Pasul 9 către îmbogățire

Puterea minților superioare

Puterea este esențială pentru succesul în acumularea banilor. Planurile nu au vlagă și folos fără suficientă putere ca să le pună în practică. Acest capitol va descrie metoda prin care puteți obține și pune în practică puterea.

Puterea înseamnă „cunoștințe organizate și inteligent direcționate". Puterea, în sensul folosit aici, se referă la efortul organizat necesar pentru transformarea dorinței în echivalentul său bănesc. Efortul organizat este rezultatul coordonării efortului a doi sau mai mulți oameni care lucrează într-un scop bine definit și într-un spirit de armonie.

E nevoie de putere pentru acumularea banilor! Puterea este necesară pentru păstrarea banilor după ce ei au fost strânși!

Un principiu economic și unul fizic împreună vă oferă o putere extraordinară. Puterea Minților Superioare vă ajută să strângeți bani și să le permiteți să se înmulțească.

Să clarificăm cum putem obține această putere. Dacă puterea înseamnă „cunoștințe organizate", să examinăm sursele cunoștințelor:

1. *Inteligența Infinită*: această sursă de cunoștințe poate fi obținută în modul descris într-un alt capitol cu sprijinul imaginației creative.
2. *Acumularea de experiență*: Experiența acumulată de cineva (sau acea parte a ei care a fost organizată și înregistrată) se poate regăsi în orice bibliotecă publică bine dotată. O parte însemnată din această experiență este predată în școlile publice și facultăți, unde a fost ordonată și organizată.
3. *Experimentul și cercetarea*: Din domeniul științei și practic din orice domeniu al vieții oamenii adună, clasifică și organizează noi fapte zi de zi. Aceasta este sursa către care trebuie să ne îndreptăm atunci când cunoștințele nu ne sunt puse la dispoziție prin „experiența acumulată". Și aici trebuie să folosim adeseori imaginația creativă.

Se pot dobândi cunoștințe din oricare dintre sursele de mai sus. Ele pot fi transformate în putere prin structurarea lor în planuri bine definite și prin punerea lor în practică.

Examinarea celor trei surse esențiale de cunoștințe nu va întârzia să dezvăluie dificultatea cu care s-ar confrunta orice individ care se bazează exclusiv pe eforturile sale în asamblarea cunoștințelor și formularea lor în planuri bine definite ce pot fi puse în practică. Dacă planurile lui sunt cuprinzătoare și dacă ele presupun o activitate extensivă, el trebuie, în general, să-i convingă pe ceilalți să coopereze cu el înainte să le poată injecta elementul indispensabil de putere.

Secretul succesului împărtășit de Andrew Carnegie

„Mintea Superioară" poate fi definită drept: „coordonare a cunoștințelor și efortului, într-un spirit de armonie între doi sau mai mulți oameni care doresc să atingă un anume scop bine definit."

Nimeni nu poate dobândi o mare putere fără a folosi „Mintea Superioară". Într-un capitol anterior s-au dat instrucțiuni pentru elaborarea de planuri în scopul traducerii dorinței în echivalentul său bănesc. Dacă aplicați aceste instrucțiuni cu perseverență și inteligență, și vă selectați atent membrii din grupul „Minți Superioare", vă veți fi îndeplinit pe jumătate obiectivul înainte să începeți să-l conturați.

Ca să puteți înțelege mai bine extraordinarele ocazii de a obține puterea, care vă devin disponibile printr-un grup atent selectat al „Minților Superioare", vom explica aici cele două caracteristici ale principiului Minții Superioare, dintre care una este de natură economică, iar cealaltă fizică. Trăsătura economică este evidentă. Orice persoană care se înconjoară de sfaturile și cooperarea personală a unui grup de oameni dispuși să-i ofere un sprijin sincer într-un spirit de armonie perfectă, poate obține avantaje economice. Această formă de cooperare concertată a stat la baza oricărei mari averi. Felul în care veți înțelege acest mare adevăr poate în mod clar să determine statutul dumneavoastră financiar.

Faza fizică a principiului Minții Superioare este mult mai greu de înțeles. Puteți deriva o sugestie semnificativă din următoarea afirmație: „Două minți nu se aliază niciodată fără să zămislească o a treia formă invizibilă, intangibilă, care poate fi comparată cu o a treia minte."

Mintea omului este o formă de energie, o parte din ea fiind de natură spirituală. Atunci când minţile a doi oameni se îmbină armonios, energia lor spirituală se combină şi formează faza „fizică" a Minţii Superioare.

Principiul Minţii Superioare sau, mai degrabă, latura lui economică, mi-a fost adusă mai întâi în atenţie de către Andrew Carnegie, cu mai mult de cincizeci de ani în urmă. Descoperirea acestui principiu a fost hotărâtoare pentru alegerea drumului meu în viaţă.

Grupul „Minţi Superioare" al domnului Carnegie consta dintr-o echipă de aproape cincizeci de oameni cu care s-a aliat în scopul precis de a fabrica şi a comercializa oţel. El a pus întreaga sa avere pe seama puterii pe care a dobândit-o prin grupul său „Minţi Superioare".

Analizaţi dosarul fiecărei persoane care a strâns o avere importantă, şi al multora dintre cei ce au acumulat averi modeste, şi veţi descoperi că şi ei au folosit, fie conştient, fie inconştient, principiul Minţii Superioare.

Puteţi folosi o cantitate mai mare de capacitate mentală decât cea care vă aparţine

Creierul uman se poate compara cu o baterie electrică. Se ştie prea bine că mai multe baterii electrice furnizează mai multă energie decât una singură. Se ştie şi că o singură baterie produce energie în raport cu numărul şi capacitatea celulelor pe care le conţine.

Creierul funcţionează cam la fel. Astfel se poate explica de ce unele creiere sunt mai eficiente decât altele şi acest lucru ne conduce la o afirmaţie semnificativă — mai multe creiere coordonate (sau legate) printr-un spirit de armonie produc mai multă energie mentală decât unul singur, în acelaşi fel în care mai multe baterii electrice produc mai multă energie decât o singură baterie.

Prin această metaforă devine evident faptul că principiul Minţii Superioare posedă secretul puterii deţinute de oamenii care se aliază cu alţi oameni capabili.

Urmează o altă afirmaţie care ne va apropia şi mai mult de înţelegerea fazei fizice a principiului Minţii Superioare: atunci când un grup de creiere individuale se coordonează şi funcţionează armonios, energia sporită creată prin această unire se pune la dispoziţia fiecărui creier din grup.

Este bine cunoscut faptul că Henry Ford s-a lansat în afaceri cu handicapul sărăciei, al analfabetismului şi ignoranţei. Se ştie şi că, în intervalul incredibil de mic de zece ani, domnul Ford a depăşit aceste trei handicapuri şi, după mai puţin de douăzeci şi cinci de ani, el a devenit unul dintre cei mai bogaţi cetăţeni americani. Faceţi legătura între această informaţie şi faptul verificat că progresele cele mai remarcabile ale domnului Ford au apărut din momentul în care el s-a împrietenit cu Thomas A. Edison şi veţi începe să înţelegeţi influenţa pe care o poate exercita o minte asupra alteia. Faceţi un pas mai departe, şi luaţi în consideraţie faptul că cele mai mari împliniri ale domnului Ford au început din momentul în care i-a cunoscut pe Harvey Firestone, John Burroughs şi Luther Burbank (fiecare dintre ei oameni de mare capacitate mentală) şi veţi avea dovezi în plus că puteţi obţine puterea printr-o alianţă favorabilă a minţilor.

Oamenii se bazează pe natura, deprinderile şi puterea mentală a celor cu care se asociază în înţelegere şi armonie. Prin asocierea sa cu Edison, Burbank, Burroughs și Firestone, domnul Ford a adăugat la propria lui capacitate intelectuală suma și substanța inteligențelor, experiențelor, cunoștințelor și forțelor spirituale ale acestor patru oameni. În plus, și-a însușit și a folosit principiul Minții Superioare prin metodele descrise în această carte.

Acest principiu vă stă la dispoziție!

L-am pomenit deja pe Mahatma Gandhi.

Să studiem metoda prin care el a dobândit o putere uriașă. Ea poate fi explicitată în câteva cuvinte. El a ajuns la această putere convingând peste două sute de milioane de oameni să-și coordoneze efortul intelectual și fizic în spiritul armoniei și cu un scop bine definit. Pe scurt, Gandhi a înfăptuit un miracol, căci miracol se numește performanța de a convinge două sute de milioane de oameni — și nu a-i obliga — să coopereze într-un spirit de armonie. Dacă nu credeți că acesta este un miracol, încercați să convingeți doi oameni să coopereze armonios *pe o perioadă de timp*.

Oricine conduce o afacere știe cât de greu este să-și convingă angajații să lucreze împreună într-un spirit ce cu greu poate fi numit armonios.

Lista surselor esențiale prin care poate fi atinsă puterea este, așa cum ați văzut, guvernată de Inteligența Infinită. Atunci când doi sau mai mulți oameni își coordonează eforturile armonios și lucrează urmărind un obiectiv precis, ei se clasează, prin această alianță, în poziția de a absorbi putere direct din acel uriaș rezervor universal de Inteligență Infinită. Aceasta este cea mai însemnată sursă de putere. Este sursa pe care se bazează orice geniu și orice mare conducător (fie el conștient de acest fapt sau nu).

Celelalte două surse esențiale de unde se pot obține cunoștințele necesare pentru acumularea puterii sunt

mai de nădejde decât cele cinci simțuri ale omului. Pe simțuri nu ne putem baza întotdeauna.

În capitolele următoare, veți afla o descriere adecvată a metodelor prin care Inteligența Infinită poate fi contactată în mod direct.

Acesta nu este un curs de religie. Nici un principiu fundamental descris în carte nu trebuie interpretat ca intenționând să influențeze direct sau indirect deprinderile religioase ale oamenilor. Această carte a fost destinată exclusiv instruirii cititorilor pentru a preschimba scopul precis al dorinței de bani în echivalentul său monetar.

Citiți, gândiți și meditați pe măsură ce citiți. Vi se va revela în curând scopul ei esențial, și îl veți vedea în perspectivă. Vedeți acum însemnătatea capitolelor individuale.

Nu aveți nevoie de un plan pentru sărăcie

Banii vin greu și vă scapă ușor printre degete. Ei trebuie „curtați" și câștigați prin metode similare cu cele folosite de un îndrăgostit hotărât ce vrea să-și cucerească aleasa inimii. Și oricât de întâmplătoare ar fi, puterea folosită în „curtarea" banilor nu este esențial diferită de cea folosită în curtarea unei fete. Acea putere, când este folosită în scopul obținerii banilor, trebuie îmbinată cu credință și cu dorință. Și cu perseverență. Trebuie aplicată printr-un plan, iar acest plan trebuie pus în acțiune.

Atunci când banii vin în cantități cunoscute sub numele de „fluvii de bani", ei se îndreaptă către cei ce îi strâng la fel de ușor cum apa curge către poalele unui deal. Există un râu infinit, dar invizibil, de putere care devine un fluviu, cu excepția faptului că o jumătate curge într-o direcție, purtând pe toți cei care obțin ceva, către bogăție — iar cealaltă jumătate curge în direcție opusă, purtându-i pe cei nefericiți (și care nu se pot debarasa de ghinion) către mizerie și nefericire.

Oricine a strâns o avere însemnată a recunoscut existența acestui râu al vieții. El are la bază procesul de gândire al oamenilor. Emoțiile pozitive de gândire zămislesc partea râului care poartă oamenii către avere. Emoțiile negative formează jumătatea care îi duce către sărăcie.

Acest principiu conține un gând de importanță capitală pentru cel care parcurge această carte în scopul de a strânge avere.

Dacă sunteți prizonier în curentul ce vă poartă spre sărăcie, acest lucru vă poate servi drept vâslă ce vă poate propulsa în cealaltă parte a curentului. Această carte nu vă poate fi de folos decât prin aplicare și folosire efectivă. Doar citind și exprimându-vă păreri pe baza acestei lecturi nu veți obține nici un beneficiu.

Sărăcia și bogăția își schimbă rareori locurile. Când averea ia locul sărăciei, schimbarea este produsă adesea de planuri bine concepute și atent puse în practică. Nu e nevoie să vă faceți planuri pentru sărăcie. Sărăcia nu are nevoie de ajutor, căci este îndrăzneață și fără scrupule.

Bogățiile sunt timide. Ele trebuie să fie „seduse".

Nota Bene

Cea mai mare contribuție a lui Andrew Carnegie la succesul în afaceri și personal — Mintea Superioară — vă stă la dispoziție, să o folosiți așa cum doriți. Este calea principală de a utiliza cunoștințe organizate și

bine direcționate ca o cale către puterea ce va supraviețui cât timp veți trăi.

Mintea omului este o formă de energie. Când două sau mai multe minți cooperează armonios, ele formează o mare „bancă" de energie, la care se adaugă o a treia formă invizibilă care poate fi comparată cu o Minte Superioară.

E necesar să vă alcătuiți planuri și să vă organizați ca să vă îmbogățiți. E foarte ușor să rămâneți săraci, nu aveți nevoie de un plan pentru sărăcie.

Trei surse majore de putere concertată a minților sunt gata să vă ajute. Ele stau la discreția celor care știu cum să le folosească — lucru pe care îl știți și dumneavoastră.

Fericirea decurge doar din* folosirea *lucrurilor cu care ești înzestrat.

Pasul 10 către îmbogățire

Misterul transferului energiei sexuale

Altfel spus, cuvântul „transfer" înseamnă aici „schimbarea sau transformarea unui element sau a unei forme de energie în alta.

Emoția sexuală reprezintă o stare de spirit.

Din cauza ignoranței în ceea ce privește acest subiect, starea de spirit creată este asociată în general cu latura fizică a existenței, iar datorită influențelor nefavorabile la care majoritatea oamenilor au fost supuși în dobândirea cunoștințelor despre sex, faptele esențialmente fizice sunt tratate cu multe prejudecăți.

Veți înțelege cum orice om își orientează marile rezerve de energie sexuală în direcția aspirației către prosperitate. Veți deveni conștient de modalitatea prin care femeile îi ajută pe bărbați să capete succes, și veți înțelege cum să profitați din plin de acest adevăr vechi de când lumea.

Emoția sexuală este motivată de cel puțin trei potențialități constructive. Acestea sunt:

1. Perpetuarea speciei.
2. Menținerea stării de sănătate (ca agent terapeutic, nu are egal).
3. Schimbarea mediocrității în genialitate.

Transferul energiei sexuale este simplu și ușor de explicat. El înseamnă redirecționarea spiritului de la gânduri ce au în vedere latura fizică la gânduri de altă natură.

Dorința sexuală este cea mai puternică dorință umană. Când este guvernat de ea, omul devine mai imaginativ, mai curajos, dobândește o mai mare putere a voinței, perseverență și capacitate creativă care îi fuseseră până atunci străine. Dorința contactului sexual este atât de puternică și de provocatoare, încât omul își poate ușor risca viața și reputația pentru a o satisface. Când este îmblânzită și redirecționată, această forță ce oferă motivații își menține toate atributele de imaginație vie, curaj etc., care pot fi folosite ca forțe creatoare puternice în literatură, artă, sau în orice altă profesiune sau vocație, incluzând, desigur, acumularea de bogății.

Transferul energiei sexuale necesită aplicarea fermă a unei voințe puternice, dar răsplata merită efortul pe care îl depunem. Dorința de manifestare sexuală este înnăscută și naturală. Ea nu poate și nu trebuie să fie reprimată sau eliminată. Din contră, ar trebui să i se ofere o supapă prin forme de exprimare care îmbogățesc trupul, mintea și spiritul omenesc. Dacă nu se creează această supapă, prin transferul ei, ea va căuta alte supape reprezentate de canale exclusiv fizice.

Un râu poate fi zăgăzuit pentru o vreme, iar apa îi poate fi oprită, dar, în cele din urmă, ea va căuta o supapă. Acest adevăr este valabil și pentru emoția sexuală. Ea poate fi îngrădită și controlată o vreme, dar prin chiar natura ei, ea caută mereu modalități de exprimare. Dacă nu e prefăcută într-un efort de creație, va găsi o supapă mai puțin nobilă.

Puterea copleșitoare a sexului

Cel care a descoperit cum să dea emoției sexuale o supapă reprezentată printr-o formă de efort creator este cu adevărat norocos. Cercetarea științifică a relevat următoarele adevăruri:

1. Oamenii cu cele mai mari realizări sunt cei care au naturi sexuale evoluate și și-au însușit arta transferului energiei sexuale.
2. Cei ce au acumulat mari averi și au dobândit faimă în literatură, artă, industrie, arhitectură și în alte domenii au fost motivați de o femeie.

Cercetarea în urma căreia s-au făcut aceste descoperiri s-a întors la paginile de biografie și istorie cu mai mult de 2 000 de ani în urmă. Oriunde au fost disponibile probe în legătură cu viețile oamenilor de mare succes, acestea au indicat absolut elocvent că impulsurile sexuale le sunt foarte dezvoltate.

Emoția sexuală este o „forță irezistibilă" împotriva căreia nu se poate opune un „trup neclintit". Când sunt însuflețiți de o asemenea emoție, oamenii devin înzestrați cu o putere extraordinară de acțiune. Înțelegeți acest adevăr și veți pătrunde semnificația afirmației că transferul energiei sexuale deține secretul capacității creatoare.

Distrugeți glandele sexuale ale omului sau animalelor și veți îndepărta sursa principală de acțiune. Pentru a vă convinge de adevărul acestei afirmații, observați ce se întâmplă cu fiecare animal după castrare. Un taur devine docil ca o vacă după ce a fost privat de sex. Alterarea produsă privează masculul, fie el om sau animal, îi ia toată capacitatea de luptă.

Stimuli mentali — Buni și Răi

Mintea omului reacționează la stimuli, prin care poate fi „conectată" la cote înalte de vibrație, cunoscute sub numele de entuziasm, imaginație creatoare, dorință intensă etc. Stimulii la care reacționează mintea cu cea mai mare ușurință sunt:

1. Dorința de manifestare sexuală.
2. Dragostea.
3. O dorință arzătoare de faimă, putere, câștig material sau bani.
4. Muzica.
5. Prietenia între ființe de același sex sau de sexe diferite.
6. O alianță a Minților Superioare care se sprijină pe armonia instaurată între două sau mai multe persoane care se aliază în scopul progresului spiritual sau material.
7. Suferința împărtășită, asemănătoare cu cea încercată de persoanele persecutate.
8. Autosugestia.
9. Frica.
10. Narcoticele și alcoolul.

Dorința de manifestare sexuală stă pe primul loc pe lista stimulilor care vă „însuflețesc" spiritul și vă „grăbesc" acțiunea fizică. Opt dintre acești stimuli sunt naturali și constructivi. Doi dintre ei sunt distructivi.

Lista este menționată aici în scopul de vă oferi posibilitatea de a întreprinde un studiu comparativ al surselor principale de stimulare mentală. Din acest studiu va reieși cu ușurință faptul că există mari șanse ca emoția sexuală să fie cea mai intensă și cea mai puternică dintre stimulii mentali.

Un pretins înțelept a spus că geniul este persoana care „poartă părul lung, mănâncă alimente ciudate, locuiește singur și servește drept țintă celor ce fac glume". O definiție mai corectă a geniului este „cel care a descoperit cum să-și amplifice intensitatea gândului până în stadiul în care va putea comunica liber cu sursele cunoștințelor care nu sunt disponibile pe calea obișnuită a gândului".

Cel ce gândește va vrea să-și pună unele întrebări legate de definiția geniului. Prima dintre ele ar fi: „Cum putem comunica cu sursele de cunoștințe care nu ne sunt disponibile prin gânduri obișnuite?"

Ar urma: „Există surse cunoscute de cunoștințe care nu sunt disponibile decât pentru geniu și, dacă da, care sunt ele, și cum anume se poate ajunge la ele?"

Vom oferi probe, prin care vă veți fundamenta propria dumneavoastră demonstrație prin experimentare, și, făcând acest lucru, vă vom răspunde la ambele întrebări.

Imaginația creatoare — al șaselea simț

S-a stabilit în mod clar existența unui al șaselea simț; el este imaginația creatoare. Facultatea imaginației creatoare nu e folosită niciodată de majoritatea oamenilor, de-a lungul vieții, și, dacă totuși este folosită, acest lucru survine pur și simplu accidental. Relativ puțini folosesc facultatea creatoare deliberat și cu un țel dinainte stabilit. Cei care utilizează această facultate din proprie voință, înțelegându-i funcțiile, sunt genii.

Facultatea imaginației creatoare este legătura directă dintre mintea umană finită și Inteligența Infinită. Toate așa-numitele revelații la care se face referire pe tărâmul religiei, precum și descoperirea tuturor principiilor fundamentale sau noi în domeniul invențiilor se produc grație facultății imaginației creatoare.

O strategie plină de exuberanță

Atunci când ideile sau conceptele sunt zămislite prin ceea ce se numește de obicei „bănuială", ele provin din una sau mai multe din următoarele surse:

1. Inteligența Infinită.
2. Subconștientul, unde este depozitată fiecare impresie senzorială și fiecare impuls de gând care a ajuns vreodată la creier prin vreunul dintre cele cinci simțuri.
3. Din mintea altei persoane care tocmai a conceput gândul sau imaginea unei idei sau a unui concept prin raționament conștient.
4. Din depozitul subconștient al celeilalte persoane.

Nu există alte surse cunoscute din care să provină ideile „inspirate" sau „bănuielile".

Când creierul a fost stimulat printr-unul sau mai mulți dintre cei zece factori de mai sus, individul este propulsat la mare înălțime peste orizontul gândirii obișnuite, promițând să se ridice cu mult deasupra celorlalți și să aibă o perspectivă a distanței, a întinderii și calității gândurilor nedisponibile când este situat într-un plan inferior, așa cum se întâmplă când este implicat în rezolvarea unei probleme de afaceri sau rutină profesională.

Atunci când se înalță la o perspectivă superioară a gândului prin orice formă de stimulare mentală, orice individ ocupă relativ aceeași poziție ca și persoana care s-a înălțat într-un avion la o înălțime de la care poate vedea deasupra și dincolo de linia orizontului care îi limitează perspectiva de la nivelul solului. În plus, odată înălțat la acest nivel de gândire, respectivul nu mai este blocat sau mărginit de niciunul dintre stimulii care îi circumscriu și îi limitează viziunea în timp ce se luptă cu problemele satisfacerii celor trei necesități fundamentale de alimentație, vestimentație și adăpost. El trăiește într-o lume a gândului în care gândurile obișnuite, cotidiene, au fost la fel de eficient înlăturate precum sunt dealurile și văile și orice altă limitare a perspectivei când se înalță un avion.

Situată pe acest plan înalt de gândire, facultatea creatoare a minții capătă libertate de acțiune. Are cale liberă cel de-al șaselea simț. El primește idei care altfel nu ar avea acces la individ. „Cel de-al șaselea simț" este facultatea care marchează diferența dintre un geniu și un om de rând.

Vocea interioară

Facultatea creatoare devine cu atât mai vie și mai receptivă la factorii care își află originea în afara subconștientului individual cu cât această facultate este folosită, cu cât mai mult se bazează individul pe ea și îi cere impulsuri de gândire. Această facultate poate fi cultivată și dezvoltată doar prin utilizare.

Ceea ce este cunoscut sub numele de conștiință operează exclusiv pe baza facultății numite „al șaselea simț".

Marii artiști, muzicieni și poeți devin mari pentru că dobândesc obiceiul de a se baza pe „slaba voce dinlăuntru", care prinde viață prin capacitatea cunoscută drept imaginație creatoare. Cei care au imaginația „trează" știu prea bine că cele mai bune idei le vin grație așa-numitelor „bănuieli".

Trăia odată un mare orator care nu a dobândit faimă până nu a închis ochii și nu a început să se sprijine în întregime pe facultatea imaginației creatoare. Când a fost întrebat de ce închidea ochii chiar înaintea punctului culminant al discursurilor sale oratorice a răspuns: „Pentru că doar atunci exprim idei care vin dinlăuntrul meu."

Unul dintre cei mai cunoscuți și mai de succes oameni de finanțe ai Americii a preluat obiceiul de a închide ochii două sau trei minute înainte să ia o decizie. Când a fost întrebat de ce făcea acest lucru, a replicat: „Când închid ochii, pot să mă bazez pe resursa mea interioară de inteligență superioară."

„Stând în așteptarea ideilor"

Răposatul dr. Elmer R. Gates din Chevy Chase, Maryland, a creat mai mult de două sute de patente folositoare — multe dintre ele de bază — prin procesul de cultivare și utilizare a facultății creatoare. Metoda lui este atât semnificativă, cât și interesantă pentru cineva dornic să adopte statutul de geniu, categorie căreia doctorul Gates îi aparținea fără nici o umbră de îndoială. Dr. Gates a fost unul dintre cei mai mari, deși mai puțin publicați, oameni de știință ai lumii.

Avea în laboratorul său ceea ce el numea „camera lui personală de comunicare". Era practic izolată fonic, și și-a aranjat ca orice sursă de lumină să fie blocată. A fost echipată cu o masă mică pe care ținea un blocnotes. În fața mesei, pe perete, era un buton electric ce ținea lumina sub control. Când dr. Gates dorea să se servească de forțele ce-i stăteau la dispoziție prin intermediul imaginației creatoare, se ducea în cameră, se așeza la masă, închidea luminile și *se concentra* asupra factorilor *cunoscuți* ai invenției la care lucra, rămânând nemișcat până când ideile îi străfulgerau spiritul și descoperea factorii necunoscuți ai invenției.

Cu o anume ocazie, ideile i-au venit atât de repede încât a trebuit să scrie fără întrerupere aproape trei ore. Când gândurile și-au oprit curgerea și și-a examinat notițele, a descoperit că ele conțineau o descriere detaliată a principiilor care nu aveau echivalent printre datele cunoscute în lumea științifică. În plus, răspunsul la problema sa a fost prezentat inteligent în acele notițe.

Dr. Gates și-a câștigat existența „stând în așteptarea ideilor" pentru persoane particulare și corporații. Unele dintre cele mai mari corporații din America i-au plătit bani grei, taxe serioase, pentru că „stătea în așteptarea ideilor".

Rațiunea este adesea înșelătoare, ea se bazează în mare măsură pe experiența acumulată. Nu toate cunoștințele acumulate prin experiență sunt corecte. Ideile provenite din facultatea creatoare sunt mult mai de nădejde, și asta pentru că provin din surse mai sigure care se pun la dispoziția spiritului dumneavoastră.

Aveți acces la sursa geniului

Diferența esențială dintre geniu și inventatorul de manivele obișnuite se regăsește în faptul că geniul se servește de facultatea imaginației creatoare, pe când „manivela" habar n-are de această facultate. Inventatorul științific folosește atât facultățile sintetice, cât și pe cele creatoare ale imaginației.

Spre exemplu, inventatorul științific își pornește invenția organizând și combinând ideile cunoscute sau principiile acumulate prin experiență, grație facultății sintetice (rațiunea). Dacă descoperă că nu a acumulat suficiente cunoștințe pentru a-și desăvârși invenția, se poate baza pe sursele de cunoștințe puse la dispoziție de facultatea *creatoare*. Metoda prin care împlinește acest lucru diferă de la om la om, dar, în esență, pașii sunt următorii:

1. Își stimulează mintea astfel încât ea să lucreze pe un plan superior, folosind unul sau mai mulți dintre cei zece stimulenți mentali sau orice alt stimulent dorește.
2. Se concentrează asupra factorilor cunoscuți (partea finalizată) a invenției sale și își creează o imagine mentală perfectă a factorilor necunoscuți (partea neterminată) a invenției. Reține această imagine până ce ea este absorbită de subconștient, apoi se relaxează eliberându-și mintea de orice gând, și așteaptă să fie „străfulgerat" de răspuns.

Uneori rezultatele sunt și concrete și prompte. Alteori rezultatele sunt negative, în concordanță cu stadiul de dezvoltare al celui de-al șaselea simț, facultatea creatoare.

Dl Edison a încercat mai mult de 10 000 de diverse combinații de idei servindu-se de facultatea sintetică a imaginației înainte să apeleze la facultatea creatoare și atunci a primit răspunsul clar ca o lumină incandescentă. Așa s-a întâmplat și atunci când a produs fonograful.

Există un mare număr de dovezi solide că facultatea imaginației creative există. Aceste dovezi devin disponibile printr-o analiză corectă a celor care au devenit conducători în domeniile lor de activitate, fără să aibă prea multă educație. Lincoln a fost un exemplu vestit de mare conducător care a devenit mare după descoperirea și punerea în practică a facultății imaginației creatoare. A descoperit și a început să folosească această facultate fiind stimulat de iubirea pe care a simțit-o după ce a cunoscut-o pe Ann Rutledge, fapt de importanță capitală în ceea ce privește studiul sursei geniului.

Energia sexuală este convertită

Paginile istoriei abundă în exemple de mari conducători ale căror împliniri își au originea directă în influența femeilor care le-au deșteptat facultățile mentale creative prin stimularea dorinței sexuale. Napoleon Bonaparte a fost unul dintre ei. Câtă vreme a fost inspirat de prima lui soție, Joséphine, a fost irezistibil și invincibil. Când „judecata sa înțeleaptă" sau facultatea rațiunii l-au împins să se despartă de Joséphine, a început să decadă. Nu era departe ziua înfrângerii sale și Sfânta Elena.

Dacă decența ne-o permite, putem pomeni cu ușurință zeci și zeci de oameni, americani vestiți, care s-au înălțat pe treptele cele mai înalte ale succesului grație influenței stimulative a soțiilor pentru a fi distruși după ce banii și puterea li s-au urcat la cap, și au dat deoparte pe prima soție pentru una nouă. Napoleon n-a fost singurul care a descoperit că influența sexuală *care vine de la sursa corectă* este mai puternică decât orice altă formă de impuls creat prin rațiune pură.

Mintea umană răspunde la stimuli!

Unul dintre cei mai însemnați și cei mai puternici dintre astfel de stimuli este nevoia sexuală. Când este

stăpânită și convertită, această forță de neoprit îi poate propulsa pe oameni în cele mai înalte sfere ale gândului care le permite să controleze sursele grijilor și necazurilor mărunte care le presară calea atunci când se chinuie cu lucrurile pământene.

În scopul reîmprospătării memoriei, în legătură cu faptele disponibile în biografiile anumitor personalități, menționăm aici numele câtorva oameni ce au avut împliniri extraordinare, la fiecare dintre ei vădindu-se o natură sexuală foarte puternică. Geniul lor și-a găsit, fără îndoială, sursa în puterea energiei sexuale convertite:

GEORGE WASHINGTON
NAPOLEON BONAPARTE
WILLIAM SHAKESPEARE
ABRAHAM LINCOLN
RALPH WALDO EMERSON
ROBERT BURNS
THOMAS JEFFERSON
ELBERT HUBBARD
ELBERT H. GARY
WOODROW WILSON
JOHN H. PATTERSON
ANDREW JACKSON
ENRICO CARUSO

Veți putea adăuga și singuri alte biografii la această listă. Găsiți, dacă puteți, un singur om, în toată istoria civilizației, care a obținut un succes uluitor în orice domeniu și nu a fost stimulat de o natură sexuală bine dezvoltată.

Dacă nu vreți să vă bazați pe biografiile celor acum dispăruți, inventariați viețile celor pe care îi cunoașteți a fi oameni împliniți și vedeți dacă puteți găsi printre ei vreunul care să nu posede o natură sexuală bine dezvoltată.

Energia sexuală este energia creatoare a tuturor geniilor. *N-a existat și nu va exista vreodată un mare conducător, constructor sau artist căruia să-i lipsească puterea copleșitoare a sexului.*

Bineînțeles că asta nu înseamnă că toți cei care au o natură sexuală puternică sunt genii. Oamenii capătă statutul de geniu doar când și dacă își stimulează mintea astfel încât să speculeze toate forțele ce le stau la dispoziție prin facultatea imaginației creatoare. Pe primul loc între stimulii cu care se poate produce această stimulare stă energia sexuală. Simpla *existență* a acestei energii nu este suficientă pentru a dobândi geniu. Energia trebuie *convertită* din dorința contactului fizic *în altă* formă de dorință și acțiune înainte ca cineva să capete statut de geniu.

Departe de a deveni genii datorită dorințelor sexuale accentuate, majoritatea oamenilor *se înjosesc*, interpretând și folosind eronat această forță importantă, până la nivelul subuman de animale.

Se pierde multă energie sexuală

Din analiza a peste 25 000 de oameni, am descoperit că persoanele de mare succes reușesc arareori să se afirme înainte de vârsta de patruzeci de ani, și, de cele mai multe ori, nu ating culmea capacității lor de exprimare până după cincizeci de ani. Acest lucru a fost atât de uimitor pentru mine, încât m-a impulsionat să îi studiez mai îndeaproape cauzele.

Studiul a dat la iveală faptul că motivul principal pentru care majoritatea celor care reușesc nu au împliniri până la vârsta de patruzeci sau cincizeci de ani este tendința de a-și disipa energiile prin indulgență exagerată în exprimarea fizică a emoției sexuale. Majoritatea oamenilor nu învață *niciodată* că impulsurile sexuale au și alte supape, infinit mai însemnate decât simpla expresie fizică. Majoritatea celor care fac această descoperire, o fac *după ce și-au irosit mulți ani,* într-o perioadă în care energia sexuală se află la punctul culminant, înainte de vârsta de patruzeci și cinci sau cincizeci de ani. Acest lucru este urmat, adeseori, de împliniri remarcabile.

Viețile multora înainte de, și uneori cu mult peste patruzeci de ani, reflectă o disipare continuă de energie care ar fi putut fi direcționată mai bine către canale mai utile. Emoțiile cele mai rafinate și mai puternice sunt risipite în cele patru vânturi. Acest obicei a născut zicala „și-a făcut de cap în tinerețe".

Dorința exprimării sexuale este de departe cea mai puternică și cea mai stimulantă emoție umană, și tocmai de aceea, atunci când este *stăpânită și convertită* într-un alt fel de acțiune în afară de expresie fizică, ea poate oferi mari împliniri oricui.

Natura ne oferă stimuli excelenți

Istoria deține exemple de oameni care au devenit genii ca rezultat al utilizării stimulenților artificiali ai minții sub formă de alcool și narcotice. Edgar Alan Poe a scris „Corbul" sub influența băuturii, „visând vise pe care nici un muritor n-a îndrăznit să le viseze". James Whitcomb Riley a scris cel mai bine sub influența alcoolului. Poate că astfel a văzut „împletirea ordonată între realitate și vis, moara deasupra râului, și ceața deasupra pârâului". Robert Burns a scris cel mai bine când era drogat: „Și pentru Auld Lang Syne, draga mea, vom mai lua o cupă de bunătate, pentru Auld Lang Syne."

Dar trebuie menționat și că mulți astfel de oameni au sfârșit prin a se epuiza. Natura a pregătit propriile ei poțiuni cu care oamenii își pot stimula fără probleme mințile pentru a le armoniza cu gândurile excepționale și rare care vin — nici un muritor nu știe de unde! Nu s-a găsit nici un substitut satisfăcător pentru stimulenții naturali.

Psihologii știu prea bine că există o relație foarte strânsă între dorințele sexuale și impulsurile spirituale — un fapt care motivează comportamentul ciudat al orgiilor cunoscute ca „renașteri" religioase, comune în cazul populațiilor primitive.

Emoțiile oamenilor conduc lumea și hotărăsc destinul civilizației. Oamenii sunt influențați în acțiunile lor nu atât de rațiune, cât de „sentimente". Facultatea creativă a minții este pusă în funcțiune în întregime de emoții, și *nu de rațiunea rece*. Cea mai puternică emoție umană este cea sexuală. Există și alți stimuli mentali, dintre care unii au fost descifrați, dar niciunul — nici măcar toți împreună — nu pot egala puterea uriașă a impulsurilor sexuale.

Stimulentul mental este orice influență care va mări temporar sau permanent intensitatea gândului. Cei zece stimulenți principali descriși sunt cei la care se face cel mai des referință. Prin aceste surse omul se poate contopi cu Inteligența Infinită, sau poate intra, oricând dorește, în depozitul subconștientului, fie al său personal sau al altcuiva, procedură *care constituie esența geniului.*

Sexul și arta vânzării

Un profesor care a supravegheat și a direcționat eforturile a mai mult de 30 000 de agenți de vânzare a făcut uimitoarea descoperire că persoanele cu apetit sexual deosebit sunt cei mai eficienți agenți de vânzări. Explicația este că factorul personalității cunoscut drept „magnetism personal" nu e nici mai mult nici mai puțin decât energie sexuală. Persoanele înzestrate din punct de vedere sexual au întotdeauna o rezervă abundentă de magnetism. Prin cultivare și înțelegere se poate profita de această forță vitală ce poate fi folosită astfel încât să aducă mari avantaje în relațiile interpersonale. Această energie poate fi transmisă celorlalți prin următoarele mijloace:

1. *Strângerea de mână*: Atingerea mâinii indică instantaneu prezența magnetismului, sau lipsa acestuia.
2. *Tonul vocii*: Magnetismul, sau energia sexuală este factorul ce colorează, oferă muzicalitate și farmec oricărei voci.
3. *Alura și mersul*: Persoanele înzestrate cu o capacitate sexuală deosebită se mișcă sprinten, grațios și ușor.
4. *Vibrațiile gândului*: Persoanele cu apetit sexual ridicat îmbină emoția sexuală cu gândurile și fac acest lucru atunci când doresc, influențându-i astfel pe cei din jur.
5. *Împodobirea trupului*: Persoanele cu o capacitate sexuală deosebită se îngrijesc de obicei foarte îndeaproape de aspectul fizic, își aleg de obicei haine ce se potrivesc cu personalitatea, aspectul fizic și tonul pe care îl posedă.

Când angajează agenți comerciali, un director de vânzări capabil caută *în primul rând* într-o persoană magnetismul ei. Cei cărora le lipsește energia sexuală nu vor fi niciodată entuziaști și nici nu îi vor entuziasma pe alții, aceasta fiind una dintre cerințele cele mai importante în orice tip de vânzare, indiferent de produsul vândut.

Oratorul, predicatorul, avocatul sau agentul de vânzări căruia îi lipsește energia sexuală este un „ratat" în influențarea celorlalți. Asociați la acest lucru faptul că majoritatea oamenilor nu pot fi influențați decât făcând apel la emoțiile lor, și veți înțelege importanța energiei sexuale ca parte integrantă a capacităților înnăscute ale unui agent de vânzări. Agenții care devin directori în domeniu ating acest statut pentru că reușesc *să convertească*, fie conștient, fie inconștient, energia sexuală în entuziasm în vânzări. Această afirmație conține o sugestie foarte practică în ceea ce privește sensul concret al transferului energiei sexuale.

Agentul de vânzări care știe cum să-și abată gândurile de la subiectul sex și să și le concentreze asupra efortului comercializării cu același entuziasm și aceeași hotărâre pe care le va dedica scopului propus, este deja în posesia artei transferului energiei sexuale, indiferent dacă el e conștient de asta sau nu. Majoritatea agenților comerciali care își convertesc energia sexuală o fac fără a fi deloc conștienți de ceea ce fac sau de cum o fac.

Transferul energiei sexuale necesită mai multă putere de voință decât dorește o persoană obișnuită să folosească în acest scop. Cei cărora li se pare dificil să acumuleze suficientă putere a voinței pentru acest transfer pot dobândi treptat această abilitate. Deși acest lucru necesită o voință de fier, recompensa merită din plin efortul depus.

Prea multe idei false despre sex

În ansamblu, subiectul numit „sex" este unul dintre cele despre care majoritatea oamenilor par să știe nepermis de puține lucruri. Impulsurile sexuale au fost interpretate grosolan de greșit, trunchiate și transformate în nimicuri grotești de către cei cu minți ignorante și rău intenționate.

Bărbații și femeile care sunt binecuvântați — da, binecuvântați — cu naturi sexuale puternice, sunt în general privite ca persoane renegate. În loc de a fi numite binecuvântate, ele sunt adeseori considerate blestemate.

Milioane de oameni, chiar în această epocă a revelațiilor, au complexe de inferioritate pe care le-au dobândit din cauza credinței eronate că o natură sexuală puternică este un blestem. Aceste afirmații legate de virtuțile energiei sexuale nu trebuie folosite ca paravan pentru justificarea libertinajului. Emoția sexuală nu este o virtute decât când este folosită în direcția corectă și adesea este folosită în așa fel încât întinează, mai degrabă decât îmbogățește, trupul și sufletul.

Autorului i s-a părut foarte importantă descoperirea că practic toți marii conducători pe care a avut privilegiul de a-i analiza au fost inspirați de o anumită femeie în viața lor. În multe cazuri, „acea femeie" era o soție modestă, rezervată, de care publicul n-a auzit decât puține sau nimic. În anumite cazuri, sursa de inspirație a fost regăsită într-o „altă femeie".

Orice persoană inteligentă știe că stimularea excesivă prin băuturi alcoolice și narcotice este o formă distructivă a lipsei de măsură. Nu toată lumea știe totuși că indulgența excesivă în exprimarea sexuală poate deveni un obicei la fel de distructiv și dăunător pentru efortul creator ca și narcoticele și băutura.

Un obsedat sexual nu este prea diferit de un dependent de droguri! Ambii și-au pierdut controlul asupra facultăților rațiunii și ale unei voințe puternice. Multe cazuri de ipohondrie (boală imaginară) își au originea în deprinderile dobândite necunoscând adevărata funcție a sexului.

Se poate vedea clar că ignoranța în ceea ce privește subiectul transferului energiei sexuale abate pedepse cumplite asupra ignorantului, pe de o parte, și, pe de altă parte, îl privează și de niște beneficii extraordinare.

Neștiința răspândită pe scară largă în ceea ce privește sexul se datorează faptului că acest subiect a fost înconjurat de mister și tăcere întunecată. Conspirația misterului și a tăcerii a avut același efect asupra minților tinerilor ca și psihologia interdicției. Rezultatul a fost și curiozitate sporită, și dorința de a ști mai multe despre acest subiect „tabu"; și, spre rușinea făuritorilor de legi și a majorității doctorilor — care ar fi fost cei mai abilitați pentru a educa tineretul asupra acestui subiect —, informațiile nu au fost disponibile așa cum ar fi fost firesc.

Lecția anilor rodnici

Rareori își dedică cineva întreg efortul creator unui anumit domeniu de activitate înainte de vârsta de patruzeci de ani. Omul obișnuit atinge perioada capacității sale creatoare maxime între patruzeci și șaizeci de ani. Aceste afirmații se bazează pe analiza atentă a mii de persoane. Analiza aceasta ar trebui să-i încurajeze pe cei care eșuează în viață până la patruzeci de ani și pe cei ce se înfricoșează văzând „bătrânețea" apropiindu-se după patruzeci de ani. Deceniul '40–'50 este, de regulă, cel mai rodnic. Oricine trebuie să abordeze această vârstă, nu înfricoșat și tremurând, ci sperând și așteptând lucruri extraordinare.

Dacă vreți probe în sprijinul faptului că majoritatea oamenilor nu ating culmea capacităților lor înainte de patruzeci de ani, va trebui să studiați biografiile celor mai cunoscuți americani și le veți găsi. Henry Ford nu a dobândit împlinirea decât după patruzeci de ani. Andrew Carnegie depășise cu mult patruzeci de ani când a început să culeagă roadele eforturilor sale. James J. Hill conducea încă o stație telegrafică la patruzeci de ani. Împlinirile lui uluitoare au survenit după acea vârstă. Biografiile industriașilor și oamenilor de finanțe americani sunt pline de probe în favoarea faptului că, de la patruzeci la șaizeci de ani, omul se află la apogeul productivității sale.

Între treizeci și patruzeci de ani, omul începe să învețe (dacă învață vreodată) arta transferului energiei sexuale. Această descoperire este, de obicei, întâmplătoare, și, de cele mai multe ori, cel ce descoperă acest lucru este complet inconștient de împlinirea sa. El poate înțelege că înclinația sa către succes s-a mărit în jurul vârstei de treizeci și cinci sau patruzeci de ani, dar, în majoritatea cazurilor, el nu știe căror factori se datorează această schimbare: natura începe să armonizeze emoțiile iubirii și sexului în sufletul unui individ între treizeci și patruzeci de ani, astfel încât să se poată baza pe aceste forțe și să le poată utiliza împreună ca stimuli ai acțiunii sale.

Doar de dumneavoastră depinde să deveniți un geniu

Sexul în sine este un impuls extraordinar la acțiune, dar forța sa e comparabilă cu cea a unui ciclon — este adeseori incontrolabilă. Când emoția iubirii începe să se combine cu cea sexuală, rezultatul este un scop calm, echilibru, o judecată clară și cumpănire. Cine, după patruzeci de ani, este atât de nefericit încât să nu fie în stare să analizeze aceste afirmații și să le coroboreze cu propria experiență?

Când este impulsionat de dorința de a mulțumi o femeie, impuls bazat în întregime pe emoția sexuală, un bărbat poate fi, și adeseori este, capabil de împliniri însemnate dar acțiunile sale pot fi dezorganizate, deformate și complet distructive. Când este impulsionat de dorința de a mulțumi o femeie, impuls bazat în întregime pe emoția sexuală, un bărbat poate fura, înșela sau chiar comite o crimă. Dar când emoția iubirii se îmbină cu cea sexuală, același bărbat poate acționa mai cumpănit, mai echilibrat și mai rațional.

Iubirea, romantismul și sexul sunt toate emoții în stare de a-i conduce pe oameni pe culmile împlinirilor extraordinare. Iubirea este emoția care servește de supapă de siguranță și asigură echilibrul, cumpătarea și efortul constructiv. Când se îmbină, aceste trei emoții ne pot oferi genialitatea.

Emoțiile sunt stări de spirit. Natura a înzestrat omul cu o „chimie a spiritului" care funcționează în același fel ca și chimia substanțelor materiale. Se știe prea bine că, datorită chimiei substanțelor materiale, un chimist poate zămisli o otravă eficientă amestecând anumite elemente, nici unul dintre ele nefiind — el însuși — suficient de dăunător. În același fel, emoțiile pot fi combinate pentru a crea o otravă letală. Emoțiile sexuale și gelozia combinate pot transforma o persoană într-un animal sălbatic.

Prezența oricăreia sau a mai multor astfel de emoții distructive în mintea umană, prin chimia mentală, creează o otravă care poate distruge simțul justițiar.

Drumul către genialitate constă din evoluție, control și folosirea sexului, a iubirii și a romantismului. Pe scurt, procesul poate fi rezumat astfel:

Încurajați prezența acestor emoții ca gânduri dominante și descurajați prezența oricăror altor emoții distructive. Mintea este zămislită de deprinderi. Ea este guvernată de gândurile *dominante* cu care se hrănește. Prin facultatea puterii de voință, poate fi descurajată prezența unei emoții în favoarea alteia. Nu este greu să ne controlăm mintea prin puterea voinței. Controlul

provine din perseverență și obișnuință. Secretul controlului se regăsește în înțelegerea procesului de convertire. Când o emoție negativă este sădită în mintea cuiva, ea poate fi convertită într-o emoție pozitivă sau constructivă prin simpla manevră de schimbare a gândurilor.

Nu există altă cale spre genialitate în afara efortului personal voluntar! Un om se poate împlini din punct de vedere financiar sau al afacerilor pur și simplu grație forței extraordinare a energiei sexuale, dar istoria abundă în probe că el poate purta și chiar poartă în el unele trăsături de caracter care îi răpesc capacitatea de a obține sau a se bucura de avere. Acest adevăr merită să fie analizat, gândit și cântărit, căci conține o realitate care, odată cunoscută, poate fi de ajutor atât femeilor, cât și bărbaților. Mii de oameni au plătit faptul că nu au știut acest lucru cu fericirea lor, chiar dacă erau bogați.

Atotputernica experiență a iubirii

Amintirile iubirii nu se uită niciodată. Ele zăbovesc, se orientează și își exercită influența cu mult după ce a pierit sursa ce stimula aceste sentimente. Nu e nimic nou în toate astea. Oricine a fost cuprins de o iubire adevărată știe că ea lasă urme care dăinuie în sufletul oamenilor. Efectul iubirii durează pentru că dragostea e de natură spirituală. Omul care nu poate fi stimulat și purtat pe culmile împlinirilor cu ajutorul dragostei nu are speranță — este mort, deși pare în viață.

Amintiți-vă uneori de anii de odinioară, impregnați-vă sufletele cu amintirile senine ale trecutului. Acest lucru vă va îndulci grijile și necazurile de azi. Vă va oferi o supapă spre a evada din închisoarea neplăcutelor realități ale vieții și poate — cine știe? — mintea vă va oferi, pe parcursul acestei retrageri temporare în lumea fanteziei, idei sau planuri care pot schimba întregul statut financiar sau spiritual al vieții dumneavoastră.

Dacă vă considerați nefericit pentru că ați iubit și ați pierdut, schimbați-vă gândul. Cine a iubit cu adevărat nu poate niciodată pierde cu desăvârșire. Iubirea are toane și personalitate. Vine când vrea și nu anunță când pleacă. Acceptați-o și bucurați-vă de ea cât există, și nu vă faceți griji despre momentul în care va pleca. Nu o veți întoarce din drum îngrijorându-vă.

Înlăturați și gândul că iubirea nu sosește decât o dată. Dragostea sosește și pleacă de nenumărate ori, dar nu sunt două experiențe de iubire care afectează o persoană la fel. Poate exista, și de obicei există, o anume experiență în dragoste care lasă în suflet o amprentă mai evidentă decât oricare alta, dar toate experiențele amoroase sunt binefăcătoare, cu excepția cazului când ne înveninăm cu resentimente și cinism atunci când iubirea pleacă.

Nu ar trebui să existe dezamăgire din dragoste și nici nu ar exista dacă oamenii ar înțelege diferența dintre emoțiile iubirii și cele ale sexului. Diferența esențială este aceea că dragostea este spirituală, pe când sexul este biologic. Nici o experiență care afectează inima omului cu o anumită forță spirituală nu poate fi dăunătoare, decât prin ignoranță și gelozie.

Fără îndoială, dragostea este cea mai extraordinară experiență a vieții. Ea ne poate pune în legătură cu Inteligența Infinită. Când se îmbină cu emoțiile romantismului și sexului, ea îi poate conduce pe oameni pe o treaptă înaltă a efortului creator. Emoțiile iubirii, sexului și romantismului sunt laturile eternului triunghi al împlinirii care naște genialitate.

Iubirea este o emoție cu multe nuanțe, umbre și culori. Dar cea mai intensă și arzătoare iubire este cea

simțită atunci când iubirea și sexul se îmbină. Căsătoriile care nu sunt binecuvântate cu afinitatea eternă a iubirii echilibrată în mod rațional și pusă în balanță cu sexul nu pot fi fericite — și rareori durează. Doar iubirea sau doar sexul nu vor aduce fericirea. Atunci când aceste două emoții minunate se împletesc, căsătoria poate provoca o stare de spirit aproape identică cu acea stare spirituală ce nu poate fi cunoscută pe meleaguri pământene.

Când emoția romantică se îmbină cu cea a iubirii și a sexului, se înlătură toate obstacolele dintre mintea finită a omului și Inteligența Infinită. Atunci se naște un geniu!

Banalități ce vă pot distruge căsnicia

Iată o interpretare care, dacă o înțelegeți corect, vă va ajuta să transformați în armonie haosul ce guvernează prea multe căsnicii. Lipsa de armonie tradusă adeseori în cicăleală poate fi pusă pe seama *lipsei de cunoștințe* în ceea ce privește sexul. Acolo unde sălășluiesc dragostea, romantismul și înțelegerea emoției și a funcției sexului, cuplul e în perfectă armonie.

Norocos este soțul a cărui soție înțelege adevărata relație dintre emoțiile dragostei, sexului și romantismului. Când este motivată de acest triumvirat sfânt, nici o corvoadă nu pare o povară, căci chiar și cea mai înjositoare formă de efort se bazează pe natura unei „trude din dragoste".

O zicală americană foarte veche spune că „soția își poate face sau desface soțul", dar nu se știe întotdeauna că „făcutul" și „desfăcutul" sunt rezultatele înțelegerii sau lipsei de înțelegere a soției în ceea ce privește emoțiile dragostei, sexului și romantismului.

Dacă o femeie îi permite soțului ei să-și piardă interesul în ceea ce o privește și să devină interesat de alte femei, acest lucru se datorează în mod obișnuit ignoranței sau indiferenței ei în ceea ce privește subiectele sexului, iubirii și romantismului. Această afirmație presupune, desigur, că dragostea adevărată a existat cândva între soț și soție. Acestea sunt adevărate și pentru bărbatul care îi permite soției sale să-și piardă interesul față de el.

Cuplurile se lovesc adeseori de multe banalități. Dacă sunt analizate atent, se va descoperi că adevărata sursă a necazurilor este indiferența sau ignoranța cu privire la aceste subiecte.

Cum devin puternice femeile

Cea mai însemnată forță motivantă a unui bărbat este dorința sa de a satisface o femeie! Vânătorul care a excelat în epoca preistorică, înainte de răsăritul zorilor civilizației, a reușit grație dorinței sale de a părea măreț în fața unei femei. Natura masculină nu s-a schimbat prea mult în această privință. „Vânătorul" de azi nu aduce acasă piei de animale sălbatice, dar își satisface dorințele cumpărând haine elegante, mașini și dobândind bogăție. Bărbatul are astăzi aceeași dorință de a satisface o femeie ca înainte de zorii civilizației. Nu s-a schimbat decât metoda sa de a se face plăcut. Bărbații care strâng averi uriașe și dobândesc puterea și gloria fac aceste lucruri mai întâi de toate pentru a-și satisface *dorința de a plăcea unei femei*. Excludeți femeile din viețile lor și bogățiile dobândite nu-și vor mai afla sens. *Această dorință înnăscută a bărbatului de a fi pe plac unei femei îi dă acesteia posibilitatea de a-l face sau a-l desface.*

Femeia care înțelege natura bărbatului și o alimentează cu tact nu trebuie să se teamă de competiție din partea altor femei. Bărbații pot fi „giganți" cu voințe de o putere de neclintit când tratează cu alți bărbați, dar ei pot fi manipulați cu ușurință de o femeie.

Majoritatea bărbaților nu recunosc că sunt influențați cu ușurință de femeia pe care au ales-o pentru că în natura lor sălășluiește dorința de a fi recunoscuți ca fiind membri ai speciei puternice. În plus, o femeie inteligentă detectează această caracteristică masculină și este suficient de înțeleaptă pentru a o trece sub tăcere.

Unii bărbați știu că sunt influențați de femeile pe care le aleg — soții, iubite, mame sau surori — dar se abțin cu tact să se revolte împotriva acestei influențe pentru că sunt suficient de inteligenți pentru a-și da seama că nici un bărbat nu este fericit sau complet fără influența modelatoare a ființei potrivite. Cel ce nu recunoaște acest adevăr important se lipsește de puterea care a contribuit în mai mare măsură la obținerea succesului decât orice alte forțe împletite.

De reținut

Două fapte uimitoare despre energia sexuală vă oferă o nouă perspectivă despre această sursă uriașă de putere personală. Energia sexuală poate fi un izvor al unei genialități la fel de faimoase ca și cea a lui Thomas Edison sau Andrew Jackson.

Energia sexuală stă la baza entuziasmului, a imaginației creatoare, a dorinței intense, a perseverenței și a tuturor celorlalte calități care vă oferă bogăție și fericire.

Aflați planul exaltat al gândirii care vă va vinde „ponturi" neprețuite. Vă puteți conecta la ideile subconștientului altor persoane.

Marele secret al oricărui mare inventator este pus la treabă pentru dumneavoastră în două etape simple dar uluitoare. Veți vedea că nici însăși „rațiunea" nu vă poate ajuta așa de mult ca energia sexuală — niciodată negată în expresia ei naturală — folosită însă într-o direcție pe care mulți o descoperă prea târziu.

Izvorul bogăției infinite este puterea vitală.

Pasul 11 către îmbogățire

Subconștientul

Subconștientul este un domeniu al conștiinței în care orice impuls de gândire care atinge regiunea conștientă a spiritului prin oricare dintre cele cinci simțuri este clarificat și înregistrat și de unde gândurile pot fi reactualizate sau reactivate ca niște scrisori extrase dintr-un dosar clasat.

El primește și îndosariază impresiile senzoriale sau gândurile, indiferent de natura lor. Vă puteți implanta voluntar în subconștient orice plan, orice gând sau scop pe care doriți să-l transformați în echivalentul său fizic sau financiar. Subconștientul acționează în primul rând asupra dorințelor dominante care au fost împletite cu emoție, cum ar fi credința.

Priviți acest lucru în legătură cu instrucțiunile date în capitolul despre Dorință, când, dacă faceți cei șase pași enunțați acolo, și urmați instrucțiunile date în capitolul despre elaborarea și executarea planurilor, veți înțelege însemnătatea gândului convertit.

Subconștientul este activ zi și noapte. Printr-o metodă procedurală necunoscută omului, subconștientul se poate baza pe forțele Inteligenței Infinite, pentru a obține puterea cu care convertește în mod voluntar dorințele personale în echivalentul lor fizic, folosind întotdeauna cele mai practice mijloace prin care se poate atinge acest scop.

Veți vedea cum subconștientul așteaptă ca un gigant adormit să vă sprijine orice plan și orice scop. În sfârșit vă puteți alimenta subconștientul cu gânduri orientate pozitiv care vă aduc tot ceea ce doriți în viață.

Nu vă puteți controla *în întregime* subconștientul, dar îi puteți oferi în mod voluntar orice plan, dorință sau scop pe care le doriți convertite în forme concrete. Recitiți instrucțiunile de folosire a subconștientului din capitolul despre Autosugestie.

Există o mulțime de probe care susțin ideea că subconștientul este veriga de legătură între mintea finită a omului și Inteligența Infinită. Este intermediarul prin care oricine se poate hrăni cu forțele Inteligenței Infinite atunci când o dorește. El și numai el conține secretul procesului prin care impulsurile mentale sunt modificate și transformate în echivalentul lor spiritual. El și numai el este calea prin care orice rugăminte poate fi transmisă sursei capabile să îndeplinească rugăminți.

Prima creație trebuie să fie gândul

Posibilitățile efortului creator care se leagă de subconștient sunt extraordinare și de neevaluat. Ele insuflă frică și respect oricui.

Nu abordez niciodată discuția legată de subconștient fără un sentiment de micime și inferioritate datorat, poate, faptului că întregul depozit de cunoștințe al omului privind acest subiect este penibil de limitat.

După ce ați acceptat cu titlu de realitate existența subconștientului și i-ați înțeles posibilitățile ca mijloc de convertire a dorințelor dumneavoastră în echivalentul lor fizic sau financiar veți înțelege semnificația deplină a instrucțiunilor incluse în capitolul despre Dorință. Veți înțelege și de ce vi s-a cerut imperativ în mod repetat să vă formulați clar dorințele în scris. Veți înțelege și necesitatea perseverenței în ducerea la îndeplinire a instrucțiunilor.

Cele treisprezece principii sunt stimuli cu ajutorul cărora obțineți capacitatea de a vă atinge și a vă influența subconștientul. Nu vă descurajați dacă nu reușiți din prima încercare. Nu uitați că subconștientul nu poate fi direcționat în mod voluntar decât *prin deprindere*, conform directivelor date în capitolul despre Credință. Nu ați avut încă timpul necesar pentru a vă stăpâni Credința. Fiți răbdători. Fiți perseverenți.

Multe afirmații din capitolele despre Credință și Autosugestie vor fi repetate aici în beneficiul subconștientului dumneavoastră. Nu uitați că subconștientul funcționează din proprie dorință, *indiferent dacă veți face vreun efort să-l influențați sau nu*. Evident că acest lucru vă sugerează faptul că gândurile despre frică și sărăcie și toate gândurile negative servesc drept stimuli ai subconștientului dumneavoastră *cu excepția cazului în care* vă stăpâniți aceste impulsuri și îi oferiți subconștientului un alt combustibil mai util.

Subconștientul nu rămâne inactiv! Dacă nu reușiți să vă implantați dorințele în subconștient, el se va alimenta din gândurile la care ajunge *drept consecință a neglijenței dumneavoastră*. Am explicat deja că impulsurile de gândire, atât negative, cât și pozitive ajung în subconștient în flux continuu din cele patru surse care au fost menționate în capitolul despre Transferul energiei sexuale.

Cât despre momentul de față, este suficient să rețineți că trăiți zi de zi condiționați de modalitatea prin care impulsurile de gândire ajung în subconștient fără ca dumneavoastră să știți. Unele dintre aceste impulsuri sunt negative, altele pozitive. Sunteți acum angrenat în încercarea de a bloca fluxul impulsurilor negative și a sprijini influențarea voluntară a subconștientului prin impulsurile pozitive ale dorinței.

Când veți împlini acest deziderat, veți intra în posesia cheii care vă deschide ușa subconștientului. În plus, veți controla acea cale de acces atât de complet, încât nici un gând de nedorit nu vă va mai putea influența subconștientul.

Tot ce creează o anumită persoană începe sub forma unui impuls de gândire. Oamenii nu pot crea nimic dacă nu îl concep mai întâi mental. Cu ajutorul imaginației, impulsurile de gândire pot fi relaționate în scopul creării planurilor și scopurilor care conduc la succes în orice ocupație pe care și-ar alege-o cineva.

Toate impulsurile de gândire care se zămislesc în subconștient trebuie filtrate prin imaginație și combinate cu credință. „Adăugarea" credinței la un plan sau scop care se intenționează să fie adus în atenția subconștientului nu poate fi realizată decât prin imaginație.

Din aceste observații veți deduce cu ușurință că utilizarea voluntară a subconștientului necesită coordonarea și aplicarea tuturor acestor principii.

Cum să vă valorificați emoțiile pozitive

Subconștientul este mai susceptibil să fie influențat prin impulsurile de gândire îmbinate cu „sentimente" sau emoții decât prin forțele zămislite în regiunea rațională a minții. De fapt, avem multe probe în sprijinul teoriei că doar gândurile emoționale au influență asupra subconștientului. Este bine cunoscut faptul că emoțiile sau sentimentele guvernează majoritatea oamenilor. Dacă este adevărat că subconștientul răspunde mai degrabă și este mai evident influențat de impulsuri de gândire îmbinate cu emoții, este esențial să ne familiarizăm cu cele mai însemnate dintre aceste emoții. Există șapte emoții pozitive majore și șapte emoții negative majore. Cele negative se implantează *singure* în impulsurile de gândire care garantează transferul către subconștient. Cele pozitive trebuie injectate, prin principiul autosugestiei, în impulsurile de gândire pe care un individ vrea să le transfere asupra subconștientului său. (Instrucțiunile au fost date în capitolul despre Autosugestie.)

Aceste emoții, sau impulsuri sentimentale sunt ca drojdia dintr-o pâine, căci constituie elementul de acțiune ce transformă impulsurile de gândire din stare pasivă în stare activă. Astfel se poate înțelege de ce se acționează mai degrabă asupra impulsurilor de gândire care s-au îmbinat eficient cu emoția decât asupra impulsurilor de gândire care își află originea în „rațiunea pură".

Vă pregătiți să vă influențați și să vă controlați „forul interior" al subconștientului spre a-i insufla dorința de a obține bani, pe care doriți să o convertiți în echivalentul său monetar. În consecință, este esențial să înțelegeți metoda de abordare a acestui „for interior". Trebuie să vorbiți pe limba lui, altfel nu vă va asculta dorința. El înțelege cel mai bine limba emoției sau a sentimentelor. Să descriem în consecință aici cele șapte emoții pozitive majore și cele șapte emoții negative majore, astfel încât să vă bazați pe cele pozitive și să le evitați pe cele negative atunci când dați instrucțiuni subconștientului dumneavoastră.

CELE ȘAPTE EMOȚII POZITIVE MAJORE

Dorința
Credința
Iubirea
Sexul
Entuziasmul
Romantismul
Speranța

Există și alte emoții pozitive, dar acestea șapte sunt cele mai puternice și cele mai folosite în mod obișnuit în efortul creator. Stăpâniți aceste șapte emoții (ele nu pot fi stăpânite decât prin aplicare), iar celelalte emoții pozitive vă vor sta la dispoziție oricând le doriți. Rețineți în același sens faptul că studiați o carte intenționată să vă ajute să vă formați o „conștiință a banului" *umplându-vă spiritul cu emoții pozitive.*

CELE ȘAPTE EMOȚII NEGATIVE MAJORE
(Care trebuie evitate)

Frica
Gelozia
Ura
Răzbunarea
Lăcomia
Superstiția
Mânia

Emoțiile pozitive și cele negative nu vă pot popula mintea în același timp. Unele sau altele trebuie să prevaleze. Stă în răspunderea dumneavoastră să vă asigurați că emoțiile pozitive constituie influența dominantă a spiritului. Aici vă va veni în ajutor legea deprinderii. *Formați-vă deprinderea* de a aplica și a folosi emoțiile pozitive! În cele din urmă, vă vor domina spiritul cu atâta putere încât cele negative *nu vor avea acces*.

Nu vă puteți controla subconștientul decât respectând întocmai și în mod susținut aceste instrucțiuni. Prezența unui singur element negativ în conștientul dumneavoastră este suficientă pentru a vă *distruge* toate schimbările ajutorului constructiv din subconștientul dumneavoastră.

Rugăciunea și subconștientul

Dacă sunteți o persoană vigilentă, trebuie să fi remarcat faptul că majoritatea oamenilor recurg la rugăciune doar după ce orice altă abordare a eșuat. Astfel ei se roagă printr-o simplă înșiruire rituală de cuvinte vidate de sens. Și, de vreme ce este garantat faptul că majoritatea celor care se roagă fac acest lucru doar după ce orice altceva a eșuat, recurg la rugăciune cu mințile pline de frică și îndoială, *care sunt emoțiile asupra cărora acționează subconștientul* și le transmite Inteligenței Infinite. În acest caz, acesta este tipul de emoție pe care o primește Inteligența Infinită și asupra căreia acționează.

Dacă vă rugați pentru ceva, dar vă e frică în timp ce vă rugați că s-ar putea să nu obțineți acest lucru, sau că rugăciunea nu vă va fi ascultată de Inteligența Infinită, rugăciunea *vă va fi zadarnică*.

Uneori, rugăciunea duce la realizarea lucrului pe care îl doriți. Dacă ați trăit vreodată experiența împlinirii unei anume rugăciuni, amintiți-vă ce stare de spirit aveați în timp ce vă rugați și veți avea certitudinea că teoria descrisă aici este mai mult decât o teorie.

Metoda prin care puteți comunica cu Inteligența Infinită este foarte asemănătoare cu cea prin care vibrația sunetelor este comunicată prin radio. Dacă înțelegeți principiul de funcționare al radioului, știți cu siguranță că sunetul nu poate fi transmis până nu se transformă într-o anumită vibrație pe care auzul omenesc nu o poate detecta. Stația radio preia sunetul vocii umane și îl modifică intensificând vibrația de milioane de ori. Doar în acest fel energia sunetului poate fi comunicată prin intermediul spațiului. După această transformare, energia (care luase la început forma vibrațiilor de sunet) este transmisă aparatelor de radio care o reconvertesc la nivelul vibrației ei inițiale astfel încât să poată fi recunoscută ca sunet.

Subconștientul este intermediarul care traduce rugăciunile în termeni pe care Inteligența Infinită îi poate recunoaște, prezintă mesajul și livrează răspunsul sub forma unui anume plan sau a unei anume idei în scopul obținerii obiectelor rugăciunii. Înțelegeți acest principiu și veți ști de ce simpla citire a cuvintelor dintr-o carte de rugăciuni nu poate și nu va servi niciodată drept agent de comunicare între mintea umană și Inteligența Infinită.

De reținut

Subconștientul dumneavoastră se poate hrăni cu gânduri aleatorii — cu gânduri de înfrângere sau cu gânduri de succes și bogăție. Alegerea este a dumneavoastră; rezultatul vă poate aduce succesul sau eșecul.

Conștientizați cele șapte emoții negative majore și asigurați-vă că nu își vor găsi niciodată sălaș în mintea dumneavoastră. În același timp, conștientizați și valorificați la maximum toate emoțiile pozitive atotputernice.

Dincolo de mintea dumneavoastră limitată domnește Inteligența Infinită, la care mintea dumneavoastră se poate racorda ca la un radio, emițând și captând în același timp. Energia întregului univers vă poate ajuta ca rugăciunile dumneavoastră să-și afle răspuns.

Zi de zi clădiți puterea de a vă folosi subconștientul puternic. Astfel, în curând vă veți controla impulsurile inițiale care stau la baza oricărui plan sau a oricărei activități.

Omul este pe atât de important pe cât îi sunt gândurile de importante.

Pasul 12 către îmbogățire

Creierul

Cu mai mult de patruzeci de ani în urmă, autorul, lucrând în colaborare cu răposatul dr. Alexander Graham Bell și cu dr. Elmer R. Gates, a observat că fiecare creier uman este atât o stație de emitere, cât și una de captare a vibrațiilor de gândire.

Asemănător cu principiul folosit în emisia radio, orice creier uman este în stare să recepteze vibrațiile de gândire care sunt lansate de un alt creier.

Legat de afirmația din paragraful precedent, comparați și luați în considerație descrierea imaginației creatoare, așa cum a fost ea inclusă în capitolul despre Imaginație. Imaginația creatoare este stația de recepție a creierului, care primește gânduri lansate de creierele altora. Este agentul de comunicare între regiunea conștientă sau rațională a minții și cele patru surse de la care pot fi obținuți stimulii mentali.

Atunci când este stimulată, sau înălțată la o cotă superioară, mintea devine mai receptivă la gând, care ajunge la ea prin surse exterioare. Procesul de accelerare are loc prin emoțiile pozitive sau negative. Vibrațiile de gândire pot fi intensificate prin emoții.

Emoția sexuală ocupă primul loc pe lista emoțiilor umane în ceea ce privește intensitatea și puterea ei

stimulativă. Creierul care a fost stimulat prin emoție sexuală funcționează mult mai repede decât atunci când emoția este latentă sau inexistentă.

Veți afla noi puteri uluitoare în orice regiune a minții dumneavoastră. Veți vedea cum puteți profita de aceste puteri printr-o gândire rapidă, clară și de efect.

Rezultatul transferului energiei sexuale este amplificarea gândurilor într-o asemenea măsură, încât imaginația creatoare devine foarte receptivă la idei. Pe de altă parte, atunci când creierul funcționează mai rapid, nu doar că atrage gânduri și idei lansate de alte creiere, ci oferă gândurilor proprii ale individului în cauză acel sentiment care este esențial înainte ca acele gânduri să fie captate și prelucrate de subconștient.

Subconștientul este „stația de emisie" a creierului, prin care sunt transmise vibrațiile de gândire. Imaginația creatoare este „stația de recepție" ce captează energiile mentale.

Alături de factorii importanți ai subconștientului și ai facultății imaginației creatoare, care constituie stațiile de emisie și recepție ale aparatului dumneavoastră de comunicare mentală, luați în considerație acum principiul autosugestiei, care este mijlocul prin care vă puteți pune în funcțiune stația dumneavoastră „radio".

Prin instrucțiunile descrise în capitolul despre Autosugestie, ați fost cu siguranță informați despre metoda prin care dorința poate fi convertită în echivalentul său bănesc.

Funcționarea stației dumneavoastră „radio" este, prin comparație, o procedură simplă. Nu trebuie să rețineți decât trei principii și să le aplicați când doriți să vă folosiți de emisie — subconștientul, imaginația creatoare și autosugestia. Stimulii cu ajutorul cărora puneți în practică aceste trei principii au fost descriși — iar procedura începe cu dorința.

Suntem guvernați de forțe necunoscute

De-a lungul vârstelor pe care le-a traversat, omul a devenit prea dependent de simțurile fizice și și-a limitat capacitatea de cunoaștere la universul pe care îl putea vedea, atinge, cântări și măsura.

Am ajuns acum la cea mai minunată dintre vârste — o vârstă care ne învață câte ceva despre forțele intangibile ale lumii din jurul nostru. Poate că vom învăța, traversând această vârstă, că „celălalt eu" este mai puternic decât eul fizic pe care îl vedem în oglindă.

Uneori oamenii vorbesc cu ușurință despre forțele intangibile — lucrurile pe care nu le pot pricepe cu ajutorul celor cinci simțuri și, auzindu-i, ne vom aminti că *suntem cu toții sub controlul forțelor nevăzute și intangibile.*

Întreaga umanitate nu are puterea să facă față sau să controleze forța intangibilă ascunsă în valurile tulburătoare ale oceanului. Omul nu poate înțelege forța intangibilă a gravitației, care ține această planetă minusculă suspendată în spațiu și ne împiedică să cădem de pe pământ, cu atât mai puțin puterea ce controlează această forță. El este cu desăvârșire sclavul forței intangibile a unei furtuni cumplite și este la fel de neajutorat în prezența forței intangibile a electricității.

Acesta nu este nicidecum sfârșitul ignoranței omului în legătură cu lucrurile nevăzute și intangibile. El nu

înțelege forța intangibilă (și înțelepciunea) ce sălășluiește în pământ — *forța care îi oferă hrana, îmbrăcămintea și banii pe care îi are în buzunar.*

Comunicarea intelectuală

În ultimul rând, dar nu și cel din urmă, în ciuda culturii sale trufașe și educației, omul înțelege prea puțin sau deloc din forța intangibilă a gândului (cea mai însemnată dintre toate puterile intangibile). El nu știe decât puține lucruri despre creierul fizic și vasta lui rețea de mecanisme complicate prin care puterea gândului se traduce în echivalentul său material, dar împlinește acum o vârstă care îl va lămuri asupra acestui subiect. Oamenii de știință au început să se concentreze asupra miracolului numit creier, și atâta vreme cât sunt încă într-o fază incipientă a studiilor, au descoperit suficiente lucruri pentru a afla că punctul central al creierului uman, numărul de linii care leagă celulele cerebrale, este egal cu cifra 1 urmată de cincisprezece milioane de zerouri.

„Numărul este uluitor", a declarat dr. Judson Herrick de la Universitatea din Chicago; „acea cifră astronomică ce desemnează sutele de milioane de ani lumină devine, prin comparație, nesemnificativă... S-a stabilit că există între 10 și 14 miliarde de celule nervoase în cortexul cerebral uman și știm prea bine că ele sunt dispuse în șabloane bine stabilite. Aceste aranjamente nu sunt întâmplătoare. Ele sunt ordonate. Metodele recent descoperite ale electrofiziologiei pun în evidență curenți de acțiune de la celule localizate în spații foarte precise, sau fibre cu microelectrozi, îi amplifică cu ajutorul unor «lămpi» de radio și înregistrează diferențele potențiale până la o milionime de volt."

Este de neconceput că o asemenea rețea de mecanisme complicate există doar în scopul îndeplinirii funcțiilor fizice necesare creșterii și întreținerii trupului. Nu cumva este posibil ca același sistem care oferă miliarde de celule cerebrale în scopul comunicării între ele să ofere și mijloacele de comunicare cu forțele intangibile?

New York Times a publicat un editorial ce demonstra că cel puțin o mare universitate și un cercetător inteligent în domeniul fenomenelor mentale întreprind o cercetare organizată prin care s-a ajuns la concluzii paralele cu multe dintre cele descrise în acest capitol și în următoarele. Editorialul care urmează a analizat pe scurt activitatea doctorului Rhine și a asociaților săi de la Duke University.

CE ESTE TELEPATIA?

> Acum o lună am citat în acest ziar unele dintre rezultatele remarcabile obținute de profesorul Rhine și de asociații săi de la Duke University în urma a mai mult de 100 000 de teste menite să dovedească existența „telepatiei” și a previziunii. Aceste rezultate au fost rezumate în două articole din *Harper's Magazine*. În al doilea, care a apărut deja, autorul E. H. Wright încearcă să sintetizeze ceea ce s-a descoperit, sau ceea ce pare rezonabil de dedus, privind natura exactă a acestor modalități de percepție „extrasenzorială”.
>
> Existența în fapt a telepatiei și previziunii pare acum pentru oamenii de știință cu mult mai probabilă, ca rezultat al experimentelor lui Rhine. Mai multor subiecți li s-a cerut să numească un număr cât mai mare de cărți dintr-un pachet special fără a le privi și fără a avea alt acces senzorial la ele. Au fost descoperite vreo 20 de persoane care au fost capabile să numească atât de multe cărți în mod corect, încât „nu era practic nici o șansă ca ei să fi ghicit prin noroc sau din întâmplare”.

> Dar cum au reușit? Aceste puteri, presupunând că ele există, nu par senzoriale. Nu există nici un organ cunoscut pentru ele. Experimentele au funcționat la fel de bine la distanțe de câteva sute de mile ca și în aceeași cameră. Toate acestea sunt și o dovadă a faptului că, după părerea domnului Wright, telepatia sau previziunea nu se pot explica prin teoria fizică a radiației. Toate formele cunoscute de energie radiantă se sting invers proporțional cu pătratul distanței traversate. Aceste lucruri nu sunt valabile pentru telepatie și previziune. Dar ele variază din motive fizice în același fel în care variază alte puteri mentale. Contrar părerilor răspândite, ele nu se îmbunătățesc atunci când subiectul este adormit sau ațipit, ci din contră, atunci când el este treaz și vioi. Rhine a descoperit că un narcotic scade invariabil scorul unui subiect, în vreme ce un stimulent îl va propulsa spre înălțimi. Se pare că executantul cel mai performant nu poate atinge un scor bun dacă nu încearcă să dea totul.
>
> Una dintre concluziile pe care Wright le trage cu destul de multă siguranță este că telepatia și previziunea sunt, de fapt, unul și același dar. Cu alte cuvinte, facultatea de a „vedea” o carte pusă cu fața în jos pe masă pare a fi exact același lucru cu „citirea” gândurilor unei alte minți. Există câteva motive ce justifică o astfel de credință. Spre exemplu, până acum, cele două daruri au fost regăsite în orice persoană care se bucură de oricare dintre ele. Până acum, cele două calități au fost aflate cu aceeași vigoare, aproape în mod egal, într-unul și același individ. Ecranele, zidurile, distanțele sunt învinse. Wright merge dincolo de această concluzie exprimând, nici mai mult, nici mai puțin, „bănuiala” altor experiențe extrasenzoriale, visuri profetice, premoniții de dezastre, și altele asemenea, ca făcând parte din aceeași facultate. Cititorului

> nu i se cere să accepte nici una dintre aceste concluzii decât dacă găsește acest lucru necesar, dar probele pe care le-a acumulat Rhine rămân incontestabile.

Spirite „îngemănate"

Din perspectiva anunțului dr. Rhine în legătură cu condițiile prin care o minte răspunde la ceea ce el numește modalități „extrasenzoriale" de percepție, mă simt acum privilegiat să adaug la mărturia lui faptul că asociații mei și cu mine am descoperit ceea ce credem că sunt condițiile ideale prin care mintea poate fi stimulată, astfel încât al șaselea simț descris în capitolul următor să poată fi utilizat într-un mod practic.

Condițiile la care mă refer constau dintr-o alianță activă între mine și doi dintre membrii echipei mele. Prin experimentare și practică, am descoperit cum să ne stimulăm mințile (aplicând principiul utilizat în legătură cu „sfetnicii nevăzuți" descriși în capitolul următor), astfel încât, îmbinându-se cele trei minți, să putem găsi soluția la o mare varietate de probleme personale pe care mi le-au împărtășit clienții mei.

Procedeul este foarte simplu. Ne așezăm la o masă de conferință, enunțăm clar natura problemei cu care ne confruntăm, apoi începem să o discutăm. Fiecare dintre noi își aduce contribuția de gând. Ciudat este că metoda stimulării mentale îl pune pe fiecare participant în legătură cu sursele necunoscute de cunoștințe în mod hotărât situate în afara granițelor propriei experiențe.

Dacă înțelegeți acest principiu descris în capitolul despre Mințile Superioare, veți recunoaște, desigur, că masa rotundă invocată aici este o aplicație practică a Minților Superioare.

Această metodă de stimulare mentală, prin discutarea armonioasă în trei a anumitor subiecte, ilustrează cea mai simplă și cea mai practică metodă de folosire a principiului Minților Superioare.

Adoptând și urmând un plan similar, orice student al acestei filozofii poate intra în posesia vestitei formule a lui Carnegie descrisă pe scurt în introducere. Dacă acum aceasta nu înseamnă nimic pentru dumneavoastră, însemnați această pagină și recitiți-o după ce veți fi terminat de citit ultimul capitol.

De reținut

Trei principii simple vă coordonează puterile gândului și împlinirii. Noua dumneavoastră înțelegere a acestor atotputernice *forțe intangibile* poate exercita o influență inaccesibilă multor oameni.

Descoperiri „de amploare" ale științei mentale devin acum uneltele practice ale perfecționării de sine. Dețineți acum cheia secretului mesei rotunde.

Zece trilioane de servitori minusculi — fiecare celulă ce vă compune creierul — creează șabloanele *gândului, imaginației și voinței*. Mintea dumneavoastră poate acumula orice cantitate de cunoștințe care vă pot aduce bani.

Majoritatea oamenilor își doresc bogății, dar puțini oferă planul definit și dorința arzătoare care pavează calea către bogăție.

Pasul 13 către îmbogățire

Al șaselea simț

Al treisprezecelea principiu este cunoscut ca fiind al șaselea simț, prin care Inteligența Infinită poate comunica, fără nici un efort din partea cuiva și fără nici o cerere expresă, cu o anume persoană.

Acest principiu este o culme a filozofiei. El poate fi asimilat, înțeles și aplicat doar prin aplicarea prealabilă a celorlalte douăsprezece principii.

Al șaselea simț este o parte din subconștient care este cunoscută sub numele de imaginație creatoare. A fost denumit și „stație de recepție" prin care ideile, planurile și gândurile ne vin în minte. Aceste apariții sunt numite uneori fler sau inspirație.

Al șaselea simț sfidează descrierea! Nu poate fi descris unei persoane care nu a stăpânit celelalte principii ale acestei filozofii, pentru că o asemenea persoană nu știe și nu are experiența necesară cu care cel de-al șaselea simț să poată fi comparat. Înțelegerea celui de-al șaselea simț nu vine decât dinlăuntru, prin meditație motivată de dezvoltarea mentală.

După ce veți fi stăpânit principiile descrise în această carte, veți fi gata să acceptați ca adevărată o afirmație care, altfel, vă poate părea incredibilă, și anume:

Cuajutorul celui de-al șaselea simț veți fi avertizat de pericoele iminente la timp pentru a le evita și veți afla ocazii favorabile la timp pentru a le îmbrățișa.

Veți deschide poarta Templului Înțelepciunii; drumurile glorioase ale aventurii creatoare apar ademenitoare pe calea către bogăție.

Vă vine în ajutor și face oferte în locul dumneavoastră prin dezvoltarea celui de-al șaselea simț un „înger păzitor" care vă va deschide oricând ușa Templului Înțelepcunii.

Prima mare cauză

Autorul nu crede și nici nu predică „miracolele", pentru că are destule cunoștințe despre natură pentru a înțelege că Natura *nu deviază niciodată de la legile ei prestabilite.* Unele dintre legile sale sunt atât de greu de înțeles, încât produc lucruri ce par a fi „miracole". Al șaselea simț este manifestarea cea mai apropiată de un miracol cu care m-am confruntat vreodată.

Asta este tot ce știe autorul — că există o putere, sau o Cauză Primă, sau o Inteligență care pătrunde orice atom material și înglobează fiecare unitate de energie perceptibilă pentru oameni; că această Inteligență Infinită transformă ghinda în stejar, face ca apa să curgă spre poalele dealului conformându-se legii gravitației, noaptea urmează zilei, iarna, verii, fiecare păstrându-și locul potrivit și relația față de ceilalți. Această Inteligență poate, prin principiile acestei filozofii, să fie aplicată în scopul convertirii dorinței în forme concrete sau materiale. Autorul știe acest lucru pentru că a făcut experiențe și a trăit acest lucru.

Pas cu pas, prin intermediul capitolelor precedente, ați fost conduși către acest ultim principiu. Dacă stăpâniți fiecare dintre principiile precedente, sunteți acum gata să acceptați, fără scepticism, extraordinarele teze enunțate aici. Dacă nu stăpâniți celelalte principii, trebuie s-o faceți înainte să vă puteți hotărî în mod clar dacă cele enunțate în acest capitol sunt reale sau fictive.

În vreme ce traversam vârsta „adorării eroului", încercam să-i imit pe cei care îi admiram cel mai mult. În plus, am descoperit că elementul de credință, de care am făcut uz pentru a-mi imita idolii, mi-a oferit o mare capacitate *de a reuși cu succes*.

Puteți angaja „sfetnici nevăzuți"

Nu am abandonat cu desăvârșire acest obicei al meu de a adora eroi. Experiența m-a învățat că, în afară de a fi cu adevărat măreț, cel mai bine este să-i urmezi pe cei măreți în sentiment și acțiune, cât de fidel posibil.

Cu multă vreme înainte să fi scris vreun rând demn de a fi publicat sau să mă fi dedicat vreunui discurs public, am adoptat obiceiul de a-mi remodela propriul caracter încercând să-i imit pe cei nouă oameni ale căror vieți și activități m-au impresionat cel mai mult. Acești nouă oameni sunt: Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleon, Ford și Carnegie. În fiecare seară, vreme de mulți ani, am inițiat consilii imaginare cu acest grup de oameni pe care i-am numit „sfetnicii mei nevăzuți".

Procedura era următoarea. Chiar înainte să adorm seara închideam ochii și vedeam înlăuntrul meu acest grup de oameni așezați alături de mine la masa de consiliu. Aici nu numai că aveam ocazia să mă așez printre cei pe care îi consideram măreți, dar dominam și grupul, fiind președinte.

Aveam un țel bine definit în folosirea imaginației mele pentru întrunirea acestor consilii din timpul nopții. Țelul meu era remodelarea propriului caracter astfel încât acesta să reprezinte un aliaj al caracterelor sfetnicilor mei imaginari. Înțelegând, încă din tinerețe, că trebuie să depășesc handicapul nașterii într-un spațiu de ignoranță și superstiție, mi-am luat voluntar sarcina de a renaște prin metoda descrisă mai sus.

E momentul autosugestiilor

Știam, desigur, că toți oamenii au devenit ceea ce sunt grație gândurilor și dorințelor dominante. Știam că orice dorință profundă are efectul de a provoca un anumit individ să afle o cale externă prin care acea dorință poate dobândi statut real. Știam că autosugestia este un factor însemnat în edificarea caracterului, adică, de fapt, singurul principiu pe care se bazează caracterul.

Cunoscând într-o asemenea măsură principiile operării mentale, eram foarte bine înarmat cu echipamentul necesar în remodelarea propriului meu caracter. În cadrul acestor întruniri de consiliu imaginare, ceream fiecărui membru al cabinetului să contribuie cu propriile cunoștințe, adresându-mă fiecăruia în cuvinte explicite, după cum urmează:

„Domnule Emerson, aș dori să capăt de la dumneavoastră înțelegerea miraculoasă a naturii care v-a scos din anonimat. Vă cer să influențați subconștientul meu servindu-vă de oricare dintre calitățile pe care le aveți și care v-au ușurat înțelegerea și adaptarea dumneavoastră la legile naturii."

„Domnule Burbank, vă cer să-mi transferați cunoștințele care v-au făcut să armonizați într-o asemenea măsură legile naturii, încât ați reușit să scuturați spinii cactusului și să-i transformați în substanțe comestibile. Oferiți-mi acces la cunoștințele care v-au ajutat să faceți să crească două fire de iarbă acolo unde înainte crescuse doar unul."

„Napoleon, de la dumneata vreau să obțin, prin emulație, capacitatea minunată pe care ai avut-o de a-i inspira pe oameni, și de a le oferi un spirit de acțiune mai însemnat și mai decis. Vreau, de asemeni, să-mi mai însușesc și spiritul credinței ce durează și care ți-a dat puterea de a preschimba înfrângerea în victorie și de a depăși obstacole cumplite."

„Domnule Paine, de la dumneavoastră vreau să-mi însușesc libertatea gândului, curajul și claritatea cu care îmi pot exprima convingerile, lucruri care v-au distins într-o asemenea măsură!"

„Domnule Darwin, de la dumneavoastră vreau să obțin răbdarea excepțională și capacitatea de a studia cauza și efectul fără părtinire sau prejudicii, exemplificate așa de minunat de dumneavoastră în domeniul științelor naturale."

„Domnule Lincoln, doresc să capăt în caracterul meu simțul acut al dreptății, spiritul neobosit al răbdării, simțul umorului, înțelegerea umană și toleranța care au fost caracteristicile dumneavoastră esențiale."

„Domnule Carnegie, doresc să ajung la o înțelegere deplină a principiilor *efortului organizat*, pe care l-ați folosit cu atâta eficiență în punerea temeliilor unei activități industriale însemnate."

„Domnule Ford, vreau să-mi însușesc perseverența dumneavoastră, echilibrul și încrederea în sine care v-au oferit posibilitatea de a stăpâni sărăcia și de a organiza, a unifica și a simplifica efortul uman, astfel încât să-i pot ajuta și pe alții să vă urmeze."

„Domnule Edison, vreau să capăt de la dumneavoastră minunatul spirit al credinței cu care ați dezvăluit atâtea secrete ale naturii, spiritul de trudă neobosită de care v-ați servit spre a converti, atât de des, înfrângerea în victorie."

„Consiliul" închipuit

Metoda mea de a mă adresa membrilor consiliului închipuit varia conform trăsăturilor de caracter pe care doream în mod deosebit să le dobândesc. Am studiat biografiile cu deosebită grijă. După câteva luni de astfel de procedură nocturnă, am fost uimit să descopăr că aceste figuri imaginare devin aproape *reale*.

Fiecare dintre acești nouă oameni au căpătat trăsături individuale care m-au surprins. Spre exemplu, Lincoln a adoptat obiceiul de a întârzia mereu, apoi de a se plimba de colo-colo într-o atitudine de paradă solemnă. Părea mereu serios. Arareori l-am văzut zâmbind.

Acest lucru nu era valabil pentru ceilalți. Burbank și Paine foloseau adeseori replici spirituale care păreau câteodată să-i șocheze pe ceilalți membri ai consiliului. Cu o anumită ocazie, Burbank a întârziat. Când a sosit, în cele din urmă, era entuziasmat și fericit și a explicat că întârziase datorită unui experiment pe care îl făcea și în urma căruia spera să fie în stare să facă astfel încât orice pom să aibă drept roade mere. Paine l-a mustrat, reamintindu-i că un măr a pornit toate necazurile între bărbat și femeie. Darwin a râs cu poftă și a sugerat că Paine trebuie să se păzească de șerpișori când intră în pădure să culeagă mere, căci ei aveau prostul obicei de a deveni șerpi uriași. Emerson a observat: „Unde nu sunt șerpi, nu sunt nici mere!", iar Napoleon a remarcat: „Unde nu sunt mere, nu există stat!"

Aceste întruniri au devenit atât de reale, încât am început să mă tem de consecințele lor, și le-am întrerupt vreme de câteva luni. Experiențele erau atât de ieșite din comun, încât îmi era teamă că, dacă le continuam, voi pierde din vedere faptul că ele nu erau decât pure *experiențe ale imaginației mele.*

Aceasta a fost prima dată când am avut curajul de a pomeni despre acest lucru. Până acum am păstrat tăcerea asupra acestui subiect, căci știam, din propria mea atitudine privitoare la astfel de probleme, că voi fi înțeles greșit dacă îmi descriu neobișnuita experiență. Acum am fost încurajat să-mi tipăresc aventura, căci mă interesează mai puțin ca înainte „gura lumii".

Ca să nu fiu înțeles greșit, aș dori să formulez aici cât de apăsat se poate faptul că sunt pe deplin conștient că întrunirile consiliului meu sunt complet imaginare, dar mă simt îndreptățit să sugerez că, dacă membrii consiliului meu sunt pur și simplu imaginari, iar întrunirile nu există decât în închipuirea mea, ele m-au condus pe căi glorioase de aventură, au reaprins torța realei măreții, au încurajat efortul creator și au dat aripi expresiei gândului sincer.

Cum să vă treziți al șaselea simț

Undeva în structura celulelor cerebrale există un organ care primește vibrații de gândire numite cu un termen generic „fler". Până în prezent, știința nu a

descoperit unde este localizat acest organ al celui de-al șaselea simț, dar acest lucru nu este prea important. Ceea ce contează este că oamenii primesc cunoștințe corecte prin alte surse decât simțurile. Astfel de cunoștințe sunt, în general, dobândite atunci când mintea se află sub influența unor stimuli extraordinari. Orice stare de urgență care trezește emoții și accelerează bătăile inimii poate, și în general chiar pune în funcțiune cel de-al șaselea simț. Orice șofer ce a avut un accident de mașină știe că, în asemenea situații, al șaselea simț intervine adeseori și ajută ca, în miimi de secundă, să fie evitat un accident.

Aceste fapte sunt enumerate înaintea unei afirmații pe care o voi face acum și anume aceea că, în timpul întrunirilor mele cu „Sfetnicii Nevăzuți", am înțeles că cea mai mare receptivitate a minții mele la idei, gânduri și cunoștințe îmi parvine prin intermediul celui de-al șaselea simț.

Într-o mulțime de ocazii în care m-am confruntat cu urgențe, unele atât de grave încât îmi puneau viața în pericol, am trecut miraculos de ușor peste greutăți fiind influențat de „Sfetnicii mei Nevăzuți".

Scopul meu inițial în organizarea unor astfel de întruniri cu ființe imaginare era pur și simplu impresionarea propriului meu subconștient, prin principiul autosugestiei, cu anume caracteristici pe care doream să le obțin. În ultimii ani, experiența mea a adoptat direcții complet diferite. Acum mă întâlnesc cu sfetnicii mei imaginari de fiecare dată când eu sau clienții mei ne confruntăm cu o problemă dificilă. Adeseori, rezultatele sunt uluitoare, deși nu sunt dependent în întregime de o astfel de formă de sfat.

Veți dobândi o mare putere nebănuită

Al șaselea simț nu este ceva pe care o anumită persoană îl poate activa sau abandona de bună voie. Capacitatea de a folosi această mare putere vine încet, prin aplicarea celorlalte principii menționate în această carte.

Indiferent de cine sunteți sau de care ar fi putut să vă fie scopul citirii acestei cărți, nu puteți profita de pe urma ei fără a înțelege principiul inclus în acest capitol. Acest lucru este mai ales adevărat dacă scopul dumneavoastră principal este acumularea de bani sau lucruri materiale.

Capitolul despre al șaselea simț a fost adăugat deoarece cartea are ca scop prezentarea unei filozofii atotcuprinzătoare, prin care indivizii se pot orienta fără probleme în atingerea oricărui scop în viață. Punctul de pornire al împlinirii este dorința. Punctul de sosire este acel tip de cunoștințe care conduce la înțelegere — înțelegerea de sine, înțelegerea celorlalți, înțelegerea legilor naturale, recunoașterea și înțelegerea fericirii.

Acest tip de înțelegere este atins doar prin familiarizarea cu principiul celui de-al șaselea simț și folosirea lui.

După ce ați citit capitolul, v-ați dat seama, negreșit, că, citind, v-ați înălțat la un nivel superior de stimulare mentală. Splendid! Reveniți la aceste pagini peste o lună, recitiți-le și observați că spiritul va fi înălțat la un nivel de stimulare și mai înalt. Repetați această experiență din când în când, fără să vă pese cât de mult sau cât de puțin rețineți în acel moment, și veți sfârși prin a vă afla în posesia unei *puteri* care vă va oferi capacitatea de a nu vă lăsa descurajați, de a vă stăpâni frica, a elimina amânarea și a vă baza în mod liber pe imaginație.

Atunci veți fi simțit atingerea acelui „ceva" care a impulsionat orice mare gânditor, conducător, artist, muzician, scriitor, agent comercial. Atunci veți fi în stare să vă convertiți dorințele în echivalentul lor fizic sau financiar la fel de ușor precum ați putea abandona la primul *semn* de împotrivire.

De reținut

Inspirația și „fluxul" nu vă mai ocolesc, ci vă copleșesc cu dinamism prin Imaginația dumneavoastră Creativă — al șaselea simț pe care îl aveți.

Autorul l-a ales pe Henry Ford și pe alți oameni de succes să-i fie „sfetnici nevăzuți". Vă puteți atinge scopurile exact ca el, prin aceeași metodă uluitoare.

Acum sunteți conectați la acel misterios „ceva" care le-a servit de sprijin oamenilor importanți ai tuturor vremurilor. Încă face miracole în artă, în știință și în afaceri de orice fel.

Dacă scopul dumneavoastră principal este acumularea de bani sau de orice alte valori materiale, acest capitol are o influență decisivă în a vă coordona.

Scara succesului nu este niciodată aglomerată pe treapta cea mai de sus.

Cele șase stafii ale fricii

Înainte să aplicați cu succes orice parte a acestei filozofii, mintea dumneavoastră trebuie să fie pregătită să o accepte. Pregătirea nu este dificilă. Începe cu studiul, analiza și înțelegerea celor trei dușmani pe care va trebui să-i înlăturați — nehotărârea, îndoiala și frica.

Cel de-al șaselea simț nu va funcționa niciodată dacă acești trei factori negativi, sau doar unul dintre ei, vă sălășluiesc în minte. Membrii acestui trio profan sunt rude apropiate; când e descoperit unul, mai trebuie să apară, de undeva de-aproape, și ceilalți doi.

Nehotărârea este sământa fricii! Rețineți acest lucru pe măsură ce citiți. Nehotărârea ia forma îndoielii, cele două se combină și rezultă frica! Procesul de îmbinare este adeseori încet. Acesta este unul dintre motivele pentru care acești trei dușmani sunt atât de periculoși. Ei germinează și cresc *fără să li se remarce prezența*.

Restul acestui capitol descrie un scop ce trebuie atins înainte ca filozofia în ansamblu să poată fi pusă în practică. Analizează de asemenea o cauză care a sărăcit enorm de mulți oameni și formulează un adevăr care trebuie înțeles de către toți cei ce strâng bogății, fie ele măsurate în bani sau într-o stare de spirit mult mai importantă decât banii.

Autoinventariați-vă, și vedeți dacă vă mai stă în cale vreo urmă de frică. Ajungeți de la Idee la Bani — pentru că nimic, absolut nimic nu vă poate sta în cale.

Scopul acestui capitol este de a concentra atenția asupra cauzei și vindecării celor șase frici esențiale. Înainte să putem domina un dușman, trebuie să-i știm numele, deprinderile și spațiul în care locuiește. Pe măsură ce citiți, analizați-vă atent și hotărâți-vă dacă vi se poate potrivi vreuna dintre cele șase frici obișnuite.

Nu fiți derutați de deprinderile acestor dușmani subtili. Uneori ei rămân ascunși în subconștient, unde este dificil să-i localizăm și chiar și mai dificil să-i eliminăm.

Frica este doar o stare de spirit

Există șase frici esențiale de care orice om suferă sub o formă sau alta, într-un moment sau altul. Majoritatea oamenilor sunt norocoși dacă nu suferă de toate șase. Enunțate în ordinea obișnuită a apariției, ele sunt:

Sărăcia
Critica
Boala
Dragostea pierdută
Bătrânețea
Moartea.

Primele trei stau la baza grijilor esențiale ale oamenilor.

Toate celelalte frici sunt de importanță minoră; ele pot fi grupate în aceste șase categorii.

Fricile nu sunt nimic mai mult decât stări de spirit. Starea de spirit personală poate fi controlată și direcționată.

Omul nu poate crea nici un lucru pe care nu-l concepe mai întâi sub forma unui impuls de gândire. Alături de această afirmație apare alta, la fel de importantă și anume că impulsurile de gândire ale oamenilor încep imediat să se transforme în echivalentul lor fizic, indiferent dacă acele gânduri sunt voluntare sau nu. Impulsurile de gândire ce survin din pură întâmplare (gânduri zămislite de alte minți) pot hotărî destinul financiar, de afaceri, profesional sau social al unei persoane în același fel în care reușesc același lucru impulsurile de gândire create și proiectate cu intenție prealabilă.

Punem aici bazele prezentării unui fapt de mare însemnătate pentru persoana care nu înțelege de ce unii oameni par „norocoși" în vreme ce alții, de abilitate, instruire, experiență și capacitate mentală egale sau superioare, sunt sortiți să aibă mereu ghinion. Acest lucru poate fi explicat prin faptul că *orice ființă are capacitatea de a-și controla integral mintea*, și, în mod evident, prin acest control, oricine poate să-și deschidă mintea către impulsurile de gând emise de alte creiere, sau să ferece ușile și să nu primească decât impulsurile de gândire pe care le dorește.

Natura i-a înzestrat pe oameni cu control absolut, cu excepția unui singur lucru, și anume gândul. Acest lucru, laolaltă cu adevărul conform căruia orice lucru creat de om începe sub formă de gând, ne conduce foarte aproape de principiul prin care poate fi stăpânită frica.

Dacă este adevărat că toate gândurile au tendința de a se înveșmânta în echivalentele lor fizice (și acest lucru este adevărat, fără nici o umbră de îndoială) este adevărat și că impulsurile mentale ale fricii și sărăciei nu se pot traduce în termeni de curaj și câștig financiar.

Drumuri ce duc în direcții opuse

Nu există compromis între sărăcie și bogăție! Cele două drumuri care conduc la sărăcie și bogăție duc în direcții diferite. Dacă vreți să vă îmbogățiți, trebuie să refuzați să acceptați orice împrejurare care vă poate sărăci. (Cuvântul „bogăție" este folosit aici în sensul lui larg, însemnând averi financiare, spirituale, mentale și materiale.) Punctul de pornire pe calea care conduce către bogății este dorința. În capitolul despre Dorință ați primit instrucțiuni detaliate pentru a o folosi în mod adecvat. În acest capitol despre frică, veți găsi instrucțiuni complete pentru a vă pregăti mintea să extragă avantaje concrete din folosirea dorinței.

Acum este momentul în care veți primi o provocare ce vă va măsura cu siguranță cât ați acumulat din această filozofie. Acum e momentul în care puteți deveni profet și prevedea cu acuratețe ce vă rezervă viitorul. Dacă, după citirea acestui capitol, sunteți încă în stare să acceptați sărăcia, vă puteți decide să o primiți. Este o decizie pe care nu o puteți evita.

Dacă cereți bogății, hotărâți-vă sub ce formă și cât anume v-ar satisface. Știți drumul care vă conduce la bogăție. Vi s-a dat o hartă a itinerariului care, respectată cu strictețe, vă va menține pe aceeași cale. Dacă uitați să porniți sau să vă opriți înainte de final, doar dumneavoastră veți purta vina. Responsabilitatea vă aparține. Nici un alibi nu vă va salva de la acceptarea responsabilității dacă uitați sau refuzați să cereți averi de la viață, căci pentru a vă decide nu aveți nevoie decât de un singur lucru — care, întâmplător, e singurul pe care îl puteți controla — și anume o stare de spirit. Starea de spirit se formează. Nu poate fi cumpărată, trebuie creată.

Analizați-vă spaimele

Frica de sărăcie nu e nimic mai mult decât o stare de spirit! Dar ea este suficientă pentru a distruge șansele de împlinire în orice întreprindere.

Frica paralizează rațiunea, distruge imaginația, încrederea de sine, subminează entuziasmul, descurajează inițiativa, conduce la un scop nesigur, încurajează amânarea, șterge orice urmă de entuziasm și face imposibil orice control de sine. Ia tot farmecul personal, distruge orice posibilitate de a gândi corect, divaghează concentrarea efortului, pune stăpânire pe perseverență, nimicește puterea de voință, distruge ambiția, încețoșează memoria și cheamă eșecul în orice formă posibilă, ucide dragostea și emoțiile rafinate ale inimii, descurajează prietenia și provoacă dezastrul sub sute de forme, conduce la insomnii, nefericire și nenorocire — toate astea în ciuda adevărului evident că trăim într-o lume a abundenței excesive, în care nimic nu stă în calea dorințelor noastre, cu excepția lipsei unui scop bine definit.

Frica de sărăcie este, fără îndoială, cea mai distrugătoare dintre cele șase frici esențiale. A fost plasată pe prima poziție a listei pentru că este cel mai dificil de stăpânit. Frica de sărăcie a apărut din tendința înnăscută a omului de a râvni la bogăția aproapelui său. Aproape toate celelalte animale inferioare omului sunt motivate de instinct, dar capacitatea lor de gândire este limitată și deci râvnesc din punct de vedere fizic la celălalt. Omul, cu simțul său superior de intuiție, are capacitatea de a gândi și a raționa, nu-și mănâncă aproapele; el are mai multă satisfacție devorându-l din punct de vedere financiar. Omul este atât de avar încât orice lege are la bază asigurarea lui împotriva unui seamăn al său.

Nimic nu-l face pe om să sufere și nu-l umilește mai mult decât sărăcia! Doar cei care au încercat sărăcia pe propria piele înțeleg pe deplin acest adevăr.

Nu e de mirare că omul *se teme* de sărăcie. Dintr-o descendență directă de experiențe moștenite, omul a învățat, cu siguranță, că pe unii oameni nu se poate pune bază în ceea ce privește problemele financiare și posesiunile pământești.

Omul este atât de nerăbdător să posede bogății încât le va obține oricum poate — prin metode legale, dacă este posibil — prin alte metode, dacă este necesar sau imperativ.

Autoanaliza poate dezvălui slăbiciuni pe care nu vrem să le recunoaștem. Această formă de examinare este esențială pentru toți cei care cer de la viață mai mult decât mediocritate și sărăcie. Țineți minte, pe măsură ce vă verificați punct cu punct, că sunteți atât judecător, cât și jurat, atât avocatul acuzării cât și avocatul apărării, că sunteți atât reclamantul cât și pârâtul; și nu uitați că sunteți judecat. Priviți lucrurile drept în față. Puneți-vă întrebări clare și cereți răspunsuri directe. Când s-a sfârșit examinarea, veți ști mai multe despre dumneavoastră înșivă. Dacă nu simțiți că puteți fi un judecător imparțial în această autoexaminare, apelați la cineva care vă cunoaște suficient de bine ca să vă judece în timp ce vă autoexaminați. Căutați adevărul. *Obțineți-l, indiferent cât vă va costa, chiar dacă vă va deranja pentru moment*.

Majoritatea oamenilor, dacă sunt întrebați de ce se tem cel mai tare, vor răspunde: „De nimic." Răspunsul nu este exact, pentru că puțini înțeleg faptul că sunt limitați, handicapați, mutilați fizic și spiritual printr-o anume formă de frică. Emoția fricii este atât de subtilă și de adânc înrădăcinată încât oamenii pot purta povara ei toată viața, fără a-i recunoaște vreodată prezența. Doar o analiză curajoasă va dezvălui prezența acestui dușman universal. Când inițiați o astfel de analiză, sondați-vă atent caracterul. Iată o listă de simptome pe care le puteți detecta:

Șase simptome care demonstrează frica dumneavoastră de sărăcie

1. *Indiferența*: Exprimată în mod obișnuit prin lipsă de ambiție, disponibilitatea pentru sărăcie, acceptarea oricărei compensații pe care o poate oferi viața fără a protesta, apatie mentală și fizică, lipsa inițiativei, a imaginației, a entuziasmului și a autocontrolului.
2. *Nehotărârea*: Obiceiul de a permite altora să gândească în locul propriei persoane. Atitudine de expectativă.
3. *Îndoiala*: Exprimată în general prin alibiuri și scuze menite să ascundă, să explice sau să scuze propriile eșecuri, manifestate uneori sub forma invidiei față de cei care au succes sau prin critică la adresa lor.
4. *Îngrijorarea*: Exprimată de obicei prin găsirea defectelor celorlalți, o tendință de a cheltui dincolo de capacitățile proprii, de a-și neglija înfățișarea prin strâmbături și încruntare; lipsa de moderație în folosirea băuturilor alcoolice, uneori prin folosirea narcoticelor, nervozitatea, lipsa de echilibru și de conștiință de sine.

5. *Precauția exagerată*: Obiceiul de a căuta latura negativă a oricărei împrejurări, gândind și vorbind despre un posibil eșec în loc să ne concentrăm asupra modalităților de reușită, cunoscând toate căile către dezastru, dar necăutând niciodată planuri de evitare a eșecului, așteptarea „momentului potrivit” spre a începe punerea ideilor și planurilor în practică, până când așteptarea devine deprindere; gândul la toți cei ce au eșuat și omiterea tuturor celor ce au reușit; vederea găurii gogoșii, și nu a aluatului; pesimismul, conducând la indigestie, eliminare defectuoasă, autointoxicare, respirație urât mirositoare și proastă dispoziție.
6. *Amânarea*: Obiceiul de a amâna pe mâine ceea ce ar fi trebuit făcut anul trecut. Petrecerea unui timp suficient în crearea de alibiuri pentru a nu face ceva. Acest simptom este rudă apropiată cu precauția excesivă, îndoiala și îngrijorarea; refuzul de a accepta responsabilitatea atunci când ea poate fi evitată; disponibilitatea la compromis și nu la luptă înverșunată, compromisul față de dificultăți în locul soluționării și folosirii lor ca trepte spre progres; târguiala cu viața pentru un bănuț în loc să i se ceară prosperitate, bogăție, averi, mulțumiri și fericire; planificarea activității în momentul și în cazul unui eșec, în loc de ardere a tuturor punților și transformarea retragerii într-un lucru imposibil; slăbiciunea și lipsa totală de încredere de sine, de scop bine precizat, autocontrol, inițiativă, entuziasm, ambiție, avariție și o capacitate sănătoasă de rațiune; așteptarea sărăciei în loc de pretinderea bogăției, asocierea cu cei care acceptă sărăcia în locul alierii cu cei care cer și primesc bogăție.

„Numai bani"

Unii ne vor întreba: „De ce ai scris o carte despre bani? De ce să măsori averile doar în unități monetare?" Unii vor crede, și bine vor face, că există și alte forme de bogăție preferabile banilor. Da, există bogății pe care nu se poate pune preț, dar există milioane de oameni care vor spune: „Dați-mi toți banii de care am nevoie, și voi găsi și singur orice doresc."

Motivul principal pentru care am scris această carte despre cum se pot obține banii este faptul că milioane de persoane sunt paralizate de frica de sărăcie. Westbrook Pegler a descris foarte bine ce efect are acest tip de frică asupra victimelor sale:

> Banii sunt doar cochilii de scoici, sau discuri de metal, sau bucăți de hârtie; există comori în inimă și în suflet pe care banii nu le pot cumpăra, dar majoritatea oamenilor, când sunt faliți, nu sunt în stare să se bazeze pe acest adevăr pentru a se remonta. Când cineva este lipsit de bani și adăpost, incapabil să obțină vreo slujbă, ceva se întâmplă în sufletul lui și umerii i se lasă, pălăria i se turtește, nu mai merge și nu mai privește ca un om normal. Nu se poate sustrage unui sentiment de inferioritate în fața celor cu slujbe stabile, chiar dacă știe că el le este superior în caracter, inteligență sau capacitate.
>
> Ceilalți oameni — chiar prieteni ai săi — se simt, pe de altă parte, superiori față de el, și îl privesc, poate inconștient, ca pe un caz nefericit. O vreme poate împrumuta, o vreme, dar nu suficient ca să se comporte normal, și nu poate împrumuta la nesfârșit. Dar împrumutul în sine, devenit mijloc de existență, este o experiență deprimantă, iar banii nu au puterea de a remonta spiritele asemănătoare cu cea a celor câștigați cinstit. Desigur, nimic din toate acestea nu este valabil pentru vagabonzi sau cei care nu fac nimic în mod obișnuit, ci doar pentru oamenii cu ambiții normale și respect de sine.
>
> Femeile cu aceleași necazuri se comportă diferit. Nu se știe de ce, nu luăm niciodată în considerație femeile care suferă eșecuri. Ele sunt puțin numeroase la cozile de pâine, și cerșesc rareori pe străzi, nu sunt recunoscute în mijlocul mulțimilor prin aceleași indicii clare care îi identifică pe faliți. Desigur, nu mă refer la bătrânele în zdrențe de pe străzile orașelor care sunt tot atâtea cât vagabonzii cunoscuți. Mă refer la femeile încă tinere, decente și inteligente. Trebuie să fie numeroase, dar disperarea lor e tăcută. Poate că se sinucid.
>
> Când un bărbat eșuează, are tot timpul să se gândească. Poate călători kilometri întregi pentru a se interesa de o slujbă și a afla că postul s-a ocupat, sau că nu se oferă salariu de bază, ci doar niște fleacuri pe care nimeni nu le-ar da decât de milă. Refuzând, el e din nou pe străzi fără vreo țintă precisă. Deci merge în continuare. Se uită în vitrinele magazinelor la luxul care nu e pentru el, se simte inferior și face loc celor care se opresc și privesc interesați. Bântuie prin vreo gară sau se așază în vreo bibliotecă publică pentru a-și odihni picioarele și a se încălzi puțin, dar nu așa va obține o slujbă, așa că se ridică și o pornește din nou. Poate că nu știe, dar lipsa de țel îl trădează chiar dacă trăsăturile chipului nu o fac. Poate fi bine îmbrăcat cu haine ce i-au rămas din zilele când avea o slujbă stabilă, dar hainele nu pot ascunde căderea.
>
> Vede mii de alți oameni, bibliotecari sau funcționari, farmaciști sau încărcători de vagoane, robotind ocupați și îi invidiază din adâncul sufletului. Ei sunt independenți, se respectă și își păstrează bărbăția, iar el pur și simplu nu se poate convinge că este un om bun, deși se contrazice cu sine și ajunge oră de oră la un verdict favorabil.
>
> Doar banii l-au adus în această stare. Dacă ar avea niște bani, ar redeveni el însuși.

Vă e teamă de critică?

Cum a ajuns omul să-i fie frică de critică, nu se poate spune exact, dar se știe sigur un singur lucru — este profund bolnav de această teamă.

Autorul înclină să atribuie această frică primară de critică acelei părți a naturii moștenite a omului care îl împinge nu doar să ia semenilor săi bunurile și averile acumulate, ci și să-și justifice faptele criticând caracterul seamănului său. Se știe prea bine că hoțul îl critică pe cel de la care fură — politicienii caută posturi nu expunându-și propriile virtuți și calificări, ci încercând să-și spurce adversarii.

Producătorii șireți de haine au monopolizat rapid frica esențială de critică, cu care a fost blestemată întreaga umanitate. Cu fiecare sezon, se schimbă stilul produselor lor. Cine hotărăște care este stilul? Cu siguranță, nu cumpărătorul, ci producătorul. De ce își schimbă stilurile atât de des? Răspunsul este evident. Ca să vândă mai multe haine.

Pentru același motiv schimbă producătorii de automobile stilul modelelor lor în fiecare sezon. Nimeni nu vrea să conducă un automobil care nu este după ultima modă.

Am descris aici modalitatea de comportament a oamenilor care sunt supuși fricii de critică în ceea ce privește lucrurile mici și neînsemnate din viață. Să analizăm comportamentul uman când această frică îi afectează pe oameni în legătură cu cele mai importante aspecte ale relațiilor interumane. Luați, spre exemplu, practic orice persoană care a atins maturitatea intelectuală (între 35 și 40 de ani, în general) și dacă îi puteți citi gândurile secrete, veți afla că nu crede absolut deloc

în fabulele propovăduite de majoritatea dogmatiștilor de acum câteva zeci de ani.

De ce refuză persoana obișnuită, chiar și în epoca ei de maximă dezvoltare, să nege ferm credința sa în fabule? Răspunsul este „pentru că le e teamă de critică". Bărbați și femei au fost arși pe rug pentru că au îndrăznit să susțină cu voce tare că nu cred în fantome. Nu e de mirare că am moștenit o conștiință care ne împinge să ne temem de critică. A fost o vreme, nu prea îndepărtată, în care critica era reprimată cu pedepse severe — încă este, în unele țări.

Teama de critică răpește inițiativa, distruge puterea imaginației, limitează individualitatea, răpește încrederea în sine și aduce sute de prejudicii. Părinții pricinuiesc adeseori un rău ireparabil copiilor criticându-i. Mama unuia dintre prietenii mei din copilărie îl pedepsea aproape zilnic cu nuiaua, terminându-și treaba de fiecare dată cu afirmația: „Vei putrezi în închisoare înainte să împlinești douăzeci de ani." La șaptesprezece ani a fost închis într-o casă de corecție.

Critica este un serviciu de care toată lumea se satură. Toți avem parte de ea pe gratis. Cele mai apropiate rude jignesc cel mai cumplit. Ar trebui privită ca o crimă (de fapt, chiar și este o crimă cumplită) crearea, de către un părinte, a complexelor de inferioritate datorate criticii fără rost, în sufletul unui copil. Șefii care înțeleg natura umană obțin ce e mai bun în angajații lor nu prin critică, ci prin sugestii constructive. Părinții pot ajunge la aceleași rezultate cu copiii lor. Critica implantează frică în inima omului, sau resentimente, dar nu va crea dragoste și afecțiune.

Șapte simptome care vă demonstrează frica de critică

Această frică are o răspândire aproape la fel de mare ca și frica de sărăcie, iar efectele sale sunt la fel de fatale pentru împlinirea personală, mai întâi de toate pentru că o asemenea frică distruge inițiativa și descurajează imaginația. Principalele simptome ale fricii sunt:

1. *Conștiința de sine*: Exprimată în general prin nervozitate, timiditate în conversație și în cunoașterea altor oameni, mișcări stângace ale membrelor, priviri piezișe.
2. *Lipsa de echilibru*: Exprimată de lipsa controlului asupra vocii, nervozitate în prezența altora, o poziție precară a corpului și o memorie nesatisfăcătoare.
3. *O personalitate slabă*: Lipsa de fermitate a deciziilor, lipsa farmecului personal și a capacității de exprimare fermă a părerilor. Obiceiul de a ocoli problemele în loc de a le înfrunta cu hotărâre. Ajungerea la un acord cu ceilalți fără o examinare atentă a părerilor lor.
4. *Complexul de inferioritate*: Obiceiul de a se autoaproba verbal și prin fapte ca o modalitate de a masca sentimentul de inferioritate; folosirea „cuvintelor pompoase" pentru a-i impresiona pe ceilalți (adeseori fără cunoașterea exactă a sensului cuvintelor), imitarea altora în vestimentație, vorbire și comportament, lauda unor împliniri imaginare. Acest lucru dă uneori aparența unui sentiment de superioritate.
5. *Extravaganța*: Obiceiul de a încerca „să fii în pas cu moda", cheltuind mai mult decât se câștigă.

6. *Lipsa inițiativei*: Eșecul de a profita de ocaziile de promovare, frică de a exprima păreri, lipsa de încredere în propriile idei, răspunsuri neclare la întrebările superiorilor, ezitare în comportament și vorbire, dezamăgire în vorbe și fapte.
7. *Lipsa ambiției*: Apatia mentală și fizică, lipsa unei afirmări clare, încetineală în luarea deciziilor, eroarea de a fi prea ușor influențabil; obiceiul de a-i critica pe alții pe la spate și a-i flata în față, obiceiul de a accepta înfrângerea fără proteste sau abandonarea contraofensivei atunci când alții atacă; suspiciunea fără rost contra altor persoane, lipsa de tact în comportament și vorbire, lipsa de disponibilitate în asumarea vinei pentru propriile greșeli.

Vă e teamă să nu vă îmbolnăviți?

Această frică poate fi detectată în ereditatea fizică și socială. Este asociată îndeaproape, la origini, cu cauzele fricii de bătrânețe și de moarte pentru că poartă oamenii pe „tărâmuri cumplite", de care ei nu aveau habar înainte, dar în legătură cu care au auzit povești înfricoșătoare. Aproape toată lumea este convinsă că anumiți oameni cărora le lipsește simțul etic s-au angajat în afacerea „vânzării sănătății", menținând în viață frica de boală.

În principal, omul se teme de boală din cauza cumplitelor imagini care i-au fost sădite în suflet despre ce s-ar putea întâmpla dacă moare. Se teme și din cauza cheltuielilor pe care le presupune boala.

Un doctor cu renume a estimat că 75% dintre toți pacienții ce caută ajutor medical suferă de ipohondrie (boală închipuită). S-a demonstrat foarte convingător că spaima de boală, chiar când nu există nici cel mai mic motiv de îngrijorare, produce adesea simptomele fizice ale bolii de care se teme respectiva persoană.

Mintea umană este puternică și atotștiutoare! Ea clădește sau ruinează.

Jucându-se cu slăbiciunea obișnuită a fricii de îmbolnăvire, cei cu diplomă medicală au adunat averi. Această formă de constrângere asupra umanității naive a devenit atât de influentă acum câteva zeci de ani încât o revistă populară a inițiat o campanie aspră împotriva celor mai mari jigniri aduse celor cu diplome în medicină.

Printr-o serie de experimente făcute cu câțiva ani în urmă, s-a demonstrat că oamenii se pot îmbolnăvi prin sugestie. Am desfășurat acest experiment rugând trei cunoștințe să-și viziteze „victimele", punând următoarea întrebare: „Ce-i cu tine? Arăți groaznic de bolnav." Primul a obținut un zâmbet forțat și un răspuns nonșalant: „O, nimic, sunt bine." Celui de-al doilea i s-a răspuns, în general: „Nu știu nici eu, dar mă simt cu adevărat bolnav." Față de al treilea, cel întrebat a recunoscut cinstit că era grav bolnav.

Încercați acest lucru cu un cunoscut dacă vă îndoiți că îi va produce o stare de disconfort, dar nu duceți experimentul prea departe. Există o anume sectă religioasă ai cărei membri se răzbună pe dușmani prin metoda „blestemului". Ei numesc acest lucru „deocherea" victimei.

Există probe incontestabile că boala începe uneori sub forma unui impuls de gândire negativ. Un astfel de impuls poate fi implantat prin sugestie, sau format în chiar mintea victimei.

Un om care a fost binecuvântat cu mai multă înțelepciune decât cea manifestată de subiecții de mai sus a spus odată: „Când sunt întrebat cum mă simt, îmi vine să răspund întotdeauna printr-un pumn în figură."

Doctorii își trimit pacienții în zone de climă diferite ca să-și refacă sănătatea, căci e nevoie de o schimbare a „atitudinii mentale". Sămânța fricii de îmbolnăvire e trează în fiecare minte umană. Grija, frica, descurajarea, dezamăgirea în iubire și afaceri fac ca ea să germineze și să crească.

Dezamăgirile în afaceri și în iubire stau în capul listei cauzelor fricii de îmbolnăvire. Un tânăr a fost internat din cauza unei dezamăgiri în dragoste. El s-a zbătut luni de zile între viață și moarte. A fost chemat un specialist în psihoterapie. Specialistul a schimbat infirmiera, punându-l în grija unei *tinere încântătoare* care (înțeleasă cu doctorul) a început să facă dragoste cu el încă din prima zi. În trei săptămâni, pacientul a fost externat, încă suferind, dar de o boală complet diferită. Se îndrăgostise, din nou. Leacul fusese o farsă, dar pacientul și infirmiera au sfârșit prin a se căsători.

Șapte simptome care vă demonstrează frica de boli

Simptomele acestei frici cvasiuniversale sunt:

1. *Autosugestia*: Obiceiul folosirii negative a autosugestiei prin căutarea și convingerea de a găsi simptomele tuturor bolilor din lume; „plăcerea" bolilor imaginare și discutarea lor ca și cum ar fi reale; obiceiul de a încerca toate „mofturile" și „teoriile" recomandate de alții ca având valoare

terapeutică; discutarea cu alte persoane a operațiilor, accidentelor și altor forme de boală; experimentarea regimurilor, exercițiilor fizice, sistemelor de tratament fără recomandare profesională; încercarea leacurilor de casă, a medicamentelor brevetate și a leacurilor „vracilor".

2. *Ipohondria*: Obiceiul de a vorbi despre boală, concentrându-ne asupra ei, și așteptând-o să apară până când survine o cădere nervoasă. Nimic din ceea ce este îmbuteliat în sticluțe nu poate vindeca această boală. Ea este provocată de gândirea negativă și nimic altceva decât gândirea pozitivă nu o poate lecui. Ipohondria (termen medical pentru boală închipuită) face la fel de mult rău ca și boala de care ne este frică. Majoritatea așa-numitelor cazuri „nervoase" provin din îmbolnăviri imaginare.
3. *Indolența*: Frica de îmbolnăvire se cuplează rareori cu exercițiul fizic adecvat, și dă ca rezultate supraponderalitatea și spaima de a mai ieși din casă.
4. *Susceptibilitatea*: Frica de îmbolnăvire distruge rezistența naturală a corpului și creează condiții favorabile pentru orice formă de boală contactată. Frica de îmbolnăvire se leagă adesea de frica de sărăcie, mai ales în cazul ipohondrilor, care se îngrijorează mereu că trebuie să plătească, poate, un doctor, o factură de spital etc. Acest fel de om își petrece multă vreme pregătindu-și boala, vorbind despre moarte, economisind bani pentru un loc de cimitir și pentru cheltuieli de înmormântare etc.
5. *Automenajarea*: Obiceiul de a cerși simpatie, folosind boala imaginară ca pe un lucru ademenitor

(oamenii se servesc adesea de acest truc pentru a scăpa de muncă); obiceiul de a se preface bolnav pentru a masca pura lene, sau pentru a servi drept alibi lipsei de ambiție.
6. *Enervarea*: Obiceiul de a folosi alcool sau narcotice pentru a îndepărta dureri de cap, nevralgii etc., în loc să fie eliminată cauza.
7. *Îngrijorarea*: Obiceiul de a citi despre boli și de a se îngrijora de posibilitatea de a le contacta, ca și obiceiul de a citi prescripțiile din cutiile cu medicamente.

Vă e teamă să nu vă pierdeți iubirea?

Sursa adâncă a acestei frici provine evident din obiceiul poligam al omului de a fura tovarășa de viață a seamănului său, și din obiceiul de a profita oricând are ocazia.

Gelozia și alte forme asemănătoare de nevroză își află originea în frica moștenită a omului de a nu-și pierde iubirea. Aceasta este cea mai dureroasă dintre toate cele șase frici esențiale. Probabil că face mai multe ravagii în trup și suflet decât orice altă frică esențială.

Frica de a nu-și pierde iubirea datează probabil din epoca de piatră, când bărbații furau femei cu brutalitate. Ei fură în continuare femei, dar tehnicile s-au schimbat. În locul forței, ei folosesc acum persuasiunea, promit haine frumoase, mașini strălucitoare și alte „momeli" cu mult mai eficiente decât forța fizică. Deprinderile omului sunt aceleași cu cele din zorii umanității, dar le exprimă în mod diferit.

O analiză atentă a demonstrat că femeile sunt mai susceptibile de această frică decât bărbații. Explicația e simplă. Experiența le-a învățat pe femei că natura bărbaților este poligamă, că nu trebuie să fie lăsați să ajungă în brațele rivalelor.

Trei simptome care vă demonstrează frica de a nu vă pierde iubirea

Simptomele distinctive ale acestei frici sunt:

1. *Gelozia*: Obiceiul de a suspecta prietenii și ființele iubite fără vreo probă evidentă sau concludentă; obiceiul de a acuza soția sau soțul de infidelitate fără motiv; suspiciune generalizată împotriva tuturor, lipsa cu desăvârșire a credinței absolute.
2. *Găsirea nodului în papură*: Obiceiul de a găsi nod în papură prietenilor, rudelor, asociaților în afaceri și persoanei iubite, fără nici cea mai mică provocare sau cel mai mic motiv.
3. *Jocurile de noroc*: Obiceiul jocurilor de noroc, al furtului și al profitării de ocazii întâmplătoare pentru a oferi bani celor iubiți, cu credința că iubirea poate fi cumpărată; obiceiul de a cheltui mai mult decât își permite sau acumularea de datorii pentru a oferi daruri celor iubiți, în scopul de a face o impresie favorabilă; insomnie, nervozitate, lipsă de perseverență, voință slabă, lipsă de autocontrol, de încredere în sine, iritabilitate.

Vă temeți de bătrânețe?

În ansamblu, această frică este motivată de doi factori. În primul rând, gândul că bătrânețea poate aduce sărăcie. În al doilea rând, mult mai răspândit, din învățămintele false și crude ale trecutului care s-au îmbinat prea bine cu „focul și pucioasa" și alte năluci menite să facă din om un sclav al fricii.

În frica existențială de bătrânețe, omul are două motive foarte valabile să se teamă — unul izvorând din neîncrederea sa în semeni, care îi pot răpi bunurile materiale pe care le posedă, celălalt provenind din cumplitele imagini pe care le are despre lumea de dincolo.

Posibilitatea îmbolnăvirii, care sporește pe măsură ce oamenii înaintează în vârstă, este și ea o cauză esențială a acestei frici de bătrânețe. Erotismul este și el o cauză, căci nimeni nu se bucură când atracția sexuală se diminuează.

Cea mai răspândită cauză a fricii de bătrânețe se asociază cu posibilitatea sărăciei. „Adăpostul săracilor" nu este o sintagmă plăcută. Ea înfioară mintea oricărei persoane care poate ajunge în situația de a-și petrece acolo ultimii ani din viață.

Altă cauză determinantă a fricii de bătrânețe este posibilitatea pierderii libertății și a independenței, căci bătrânețea aduce cu ea pierderea independenței fizice și financiare.

Trei simptome care demonstrează că vă e frică de bătrânețe

Cele mai răspândite simptome ale acestei frici sunt:

1. *Încetinirea prematură*: Tendința de a încetini în jurul vârstei de patruzeci de ani — vârsta maturității mentale — și de a dezvolta complexul de inferioritate, crezând în mod fals în eșecul datorat înaintării în vârstă.
2. *Scuza de a fi bătrân*: Obiceiul de a se scuza mereu pentru vârstă înaintată la doar patruzeci sau

cincizeci de ani. În schimb, ar trebui ca acei oameni să fie recunoscători că au atins vârsta înțelepciunii și a înțelegerii.

3. *Uciderea inițiativei*: Inițiativa, imaginația și încrederea în sine se pierd când cineva crede în mod eronat că e prea bătrân pentru dobândirea acestor calități.
4. *Mascarada de a fi mai tânăr*: Obiceiul de a se îmbrăca și a se comporta asemenea tinerilor, fapt care trezește râsul prietenilor și al străinilor, este mult prea răspândit.

Vă e teamă de moarte?

Pentru unii, aceasta este cea mai crudă dintre toate fricile esențiale. Motivul este evident. Groaznicele accese de frică asociate cu gândul morții, în majoritatea cazurilor, pot fi provocate de fanatismul religios. Așa-numiților „păgâni" le e mai puțin frică de moarte decât celor „civilizați". De mii de ori, omul își pune aceleași întrebări fără răspuns: „de unde" și „încotro". De unde am venit, și încotro mă îndrept?

În epocile întunecate ale trecutului, cei mai vicleni și mai pricepuți nu întârziau să ofere răspunsuri la aceste întrebări, în schimbul unui anume preț.

„Veniți în cortul meu, îmbrățișați-mi credința, acceptați-mi dogmele și vă voi da un bilet care vă va trimite direct în rai după moarte", strigă conducătorul sectelor. „Nu intrați în cortul meu", spune același conducător, „și diavolul vă va arde pe rug pentru vecie."

Gândul pedepsei veșnice distruge interesul în viață și face fericirea imposibilă.

Dacă liderul religios ar fi capabil să ofere bilete sigure către rai, trimițându-i pe nefericiți în iad, posibilitatea celor din urmă pare atât de cumplită că numai gândul la ea pune stăpânire pe imaginație într-un mod atât de direct, încât paralizează rațiunea și pune bazele fricii de moarte.

Frica de moarte nu mai este acum la fel de obișnuită ca în epoca în care nu existau mari colegii și universități. Oamenii de știință au schimbat sensul adevărului spre lume, iar acest adevăr eliberează cu rapiditate bărbații și femeile de această cumplită frică de moarte. Tinerii și tinerele care studiază în colegii și universități nu sunt prea impresionați când aud de foc și pucioasă. Cu ajutorul biologiei, astronomiei, geologiei și al altor științe înrudite, fricile Evului Mediu întunecat care au stăpânit mințile oamenilor au dispărut.

Lumea întreagă se compune doar din două lucruri: energie și materie. Din fizica elementară, aflăm că nici materia, nici energia (singurele două realități cunoscute de om) nu pot fi create sau distruse. Ambele se pot transforma, dar nici una nu poate fi distrusă.

Mai mult decât orice, viața este energie. Dacă nici energia, nici materia nu pot fi distruse, viața nu poate fi distrusă. Ca și alte forme de energie, ea poate traversa diferite procese de tranziție, sau modificare, dar nu poate fi distrusă. Moartea este pură tranziție.

Dacă moartea nu este pur și simplu schimbare sau tranziție, atunci nu urmează nimic după moarte decât un somn lung, etern și liniștit, iar de somn nu trebuie să ne fie frică. Astfel putem elimina pentru totdeauna frica de moarte.

Trei simptome care vă demonstrează frica de moarte

1. *Gândul la moarte*: Acest obicei este mai des întâlnit la bătrânețe, dar chiar și tinerii își irosesc viața gândindu-se prea mult la moarte. Se datorează cel mai adesea lipsei scopului sau incapacității de a găsi o ocupație potrivită — datorită lipsei scopului. Cel mai bun leac împotriva fricii de moarte este o dorință arzătoare de împlinire susținută de servicii folositoare pentru ceilalți. Un om ocupat nu se gândește niciodată la moarte.
2. *Asocierea cu frica de sărăcie*: Ne poate fi frică de amenințarea sărăciei, sau de sărăcirea celor iubiți prin moartea noastră.
3. *Asocierea cu boala sau lipsa de echilibru*: Boala fizică poate conduce la depresie psihică. Dezamăgirea în iubire, fanatismul religios, o stare accentuată de nevroză sau chiar nebunia sunt alte cauze ale fricii de moarte.

Îngrijorarea înseamnă frică

Îngrijorarea este o stare de spirit clădită pe frică. Ea acționează încet, dar sigur. Este insidioasă și subtilă. Pas cu pas, se infiltrează până când paralizează facultatea rațională, distruge încrederea în sine și inițiativa. Îngrijorarea este o formă de frică cauzată de nehotărâre: în consecință, este o stare de spirit care poate fi controlată.

O minte dezechilibrată este neajutorată. Indecizia dezechilibrează mintea. Majorității indivizilor le lipsește puterea voinței de a formula prompt hotărâri și a le susține după ce au fost formulate.

Nu ne mai facem griji cu privire la condiții odată ce ne-am decis să urmăm o anume linie de acțiune. Am luat odată un interviu unui om care avea să fie electrocutat peste două ore. Condamnatul era cel mai calm dintre cei opt tovarăși de celulă. Calmul lui m-a provocat să-l întreb cum se simțea știind că avea să treacă pragul eternității în scurtă vreme. Cu un zâmbet, mi-a răspuns: „Mă simt bine. Gândește-te, frate, necazurile mele se vor termina în curând. Toată viața am avut necazuri. Mi-a fost greu să-mi procur mâncare și îmbrăcăminte. În curând nu voi mai avea nevoie de ele. M-am simțit bine încă din clipa în care am aflat cu certitudine că aveam să mor. Atunci m-am hotărât să-mi accept soarta cu seninătate."

În timp ce vorbea, devora o cină cât pentru trei, mâncând fiecare înghițitură cu o asemenea plăcere, ca și cum nu l-ar aștepta nici un dezastru. Hotărârea îi oferise acestui om resemnare în fața destinului! Decizia poate să și împiedice oamenii să accepte situații nedorite.

Cele șase frici esențiale se traduc în îngrijorare prin indecizie. Eliberați-vă pentru totdeauna de frica de moarte ajungând la hotărârea de a accepta moartea ca pe ceva inevitabil. Eliminați frica de sărăcie hotărându-vă să vă mulțumiți cu orice avere puteți acumula fără a vă îngrijora. Puneți piciorul în pragul fricii de critică hotărându-vă *să nu vă faceți griji* legate de ceea ce gândesc, fac sau spun cei din jur. Eliminați frica de bătrânețe hotărându-vă să o acceptați nu ca pe un handicap, ci ca pe o mare binecuvântare care poartă o înțelepciune, un control de sine și o înțelegere care nu se întâlnesc în tinerețe. Eliberați-vă de teama îmbolnăvirii hotărându-vă să uitați de simptome. Stăpâniți frica pierderii iubirii hotărându-vă să vă descurcați și fără iubire, dacă trebuie.

Ucideți îngrijorarea, sub toate formele ei, ajungând la decizia secretă că nimic din ceea ce are de oferit viața nu merită îngrijorare. Această decizie vă va aduce echilibru, pace sufletească și calm, fapte care vor provoca fericirea.

Un om a cărui minte este stăpânită de frică, nu doar că își distruge toate șansele de acțiune inteligentă, dar își transmite vibrațiile distructive către mințile tuturor celor cu care intră în contact și le distruge șansele.

Chiar și un câine sau un cal știe când stăpânului său îi lipsește curajul; în plus, un câine sau un cal preia vibrațiile fricii transmise de stăpân și se comportă în consecință. Coborând pe scara inteligenței în regnul animal, aflăm aceeași capacitate de a capta vibrațiile de frică.

Gândul distructiv

Vibrațiile fricii se transferă de la o minte la alta la fel de repede și de cert cum se transmite sunetul vocii umane prin rețeaua de emisie radio.

Persoana care dă expresie prin cuvinte gândurilor negative sau distructive se confruntă cu rezultatele acelor cuvinte sub forma unor „lovituri de răspuns" distructive. Simpla eliberare a impulsurilor de gânduri distructive, fără sprijinul cuvintelor, produce de asemenea „lovituri de răspuns" în mai multe moduri. Mai întâi de toate, este esențial de reținut faptul că o persoană care emite gânduri distructive trebuie să sufere consecințele prin anihilarea imaginației creative. În al doilea rând, prezența în minte a oricărei emoții distructive dezvoltă o personalitate negativă care provoacă respingere față de ceilalți, și îi transformă adeseori în antagoniști. A treia sursă a pagubelor pentru o persoană care întreține sau dă naștere gândurilor negative constă în acest fapt semnificativ — aceste impulsuri de gândire nu numai că sunt dăunătoare față de ceilalți, dar se insinuează în subconștientul persoanei care le emite, până când devin parte componentă a caracterului său.

Se presupune că scopul principal în viață este obținerea succesului. Pentru a avea succes, trebuie să fiți împăcat cu sine, trebuie să dobândiți strictul necesar din punct de vedere material și, mai presus de toate, să atingeți fericirea. Toate aceste dovezi de succes încep sub forma impulsurilor de gândire.

Vă puteți controla mintea, aveți puterea de a o alimenta cu orice impulsuri de gândire doriți. Acest privilegiu este însoțit de responsabilitatea de a vă folosi constructiv capacitatea mentală. Vă stăpâniți propriul destin pământean în aceeași măsură în care aveți puterea de a vă controla propriile gânduri. Puteți exercita o influență directă și, în cele din urmă, ajunge să controlați mediul înconjurător, modelându-vă propria viață — sau puteți neglija să vă exercitați acest privilegiu care vă aparține, de a pune ordine în propria viață, încredințându-vă în voia valurilor „hazardului", unde puteți fi aruncat înainte și înapoi ca o frunză neajutorată.

Sunteți prea susceptibil?

Pe lângă cele Șase Frici Esențiale, oamenii se mai tem de un alt rău. El este un sol fertil pentru eșec. Este atât de subtil, încât prezența lui nu poate fi sesizată. Această calamitate nu poate fi clasificată în mod exact ca frică. Are rădăcini mai adânci și este adesea mai fatală decât toate celelalte șase frici. În căutarea unui nume mai adecvat, să numim acest rău *predispoziția la influențe negative*.

Oamenii care acumulează mari bogății se protejează întotdeauna de acest rău! Săracii, niciodată! Cei ce reușesc în vreo profesie trebuie să-și pregătească mințile să reziste la rău. Dacă citiți această filozofie în scopul de a acumula bogății, ar trebui să vă examinați foarte atent pentru a vă decide dacă sunteți predispuși la influențe negative. Dacă neglijați această analiză de sine, vă veți refuza dreptul de a obține obiectul dorințelor dumneavoastră.

Faceți analiza temeinic. După ce citiți chestionarul pregătit pentru analiza de sine, răspundeți sincer. Îndepliniți atent această activitate, ca și cum ați căuta un dușman care știți că vă pândește din umbră pentru a vă încolți, și acționați asupra propriilor defecte ca și cum ați avea de-a face cu un dușman în carne și oase.

Vă puteți apăra cu ușurință de hoții de drumul mare, pentru că legea cooperează cu dumneavoastră în mod organizat, dar acest „al șaptelea păcat capital" e mai dificil de dominat, căci lovește când habar n-aveți că e prin preajmă, când dormiți sau când sunteți treaz. În plus, arma lui nu are o formă concretă, căci nu e decât o stare de spirit. Acest rău este periculos și pentru că lovește sub tot atâtea forme câte experiențe umane există. Uneori el se cuibărește în minte prin cuvintele bine intenționate ale unei rude. Alteori, se naște dinlăuntru, prin atitudinea mentală a victimei. Întotdeauna este la fel de letal ca și otrava, chiar dacă s-ar putea să nu ucidă la fel de repede.

Învățați să vă apărați!

Pentru a vă proteja împotriva influențelor negative, indiferent că le provocați chiar dumneavoastră sau sunt rezultatul activității negative a celor ce vă înconjoară, descoperiți că aveți putere de voință, și puneți-o la treabă mereu, până când înalță un zid ce vă va apăra de influențe asupra minții proprii.

Recunoașteți faptul că, asemenea oricărei alte ființe umane, sunteți leneș, indiferent și predispus să ascultați orice sugestie care se armonizează cu slăbiciunile dumneavoastră.

Recunoașteți că sunteți din fire susceptibil de toate cele șase frici esențiale, și formați-vă deprinderi pentru a vă feri de ele.

Recunoașteți că, adeseori, sunteți supuși influențelor negative prin intermediul subconștientului, deci ele sunt greu de descoperit, și închideți porțile spiritului în fața oricăror persoane care vă deprimă sau vă descurajează.

Curățați-vă sertarul de medicamente și nu mai invocați răceli, dureri și boli imaginare.

Căutați în mod deliberat compania celor care vă influențează să gândiți și să acționați prin voință proprie.

Nu vă așteptați la necazuri, căci ele, de obicei, nu vă fac să așteptați prea mult.

Fără îndoială, cea mai răspândită slăbiciune a oamenilor este obiceiul de a-și lăsa porțile spiritului deschise în calea influenței negative din partea altora. Această slăbiciune este cu atât mai dăunătoare cu cât mulți oameni nu-și dau seama că sunt blestemați s-o poarte, și mulți dintre cei care o conștientizează o neglijează sau refuză să remedieze răul creat până când el devine o parte incontrolabilă a deprinderilor lor zilnice.

Pentru a veni în sprijinul celor care se văd așa cum sunt în realitate, a fost pregătit chestionarul care urmează. Citiți întrebările și formulați-vă răspunsurile cu voce tare, astfel încât să vă auziți. Vă va fi mai ușor să fiți sinceri cu dumneavoastră înșivă.

Gândiți-vă înainte să răspundeți

Vă plângeți adesea că „vă simțiți prost", și dacă da, de ce?

Considerați că cei din jur greșesc la cea mai mică provocare?

Greșiți adeseori la serviciu, și dacă da, de ce?

Sunteți sarcastic și ofensiv în conversație?

Evitați în mod deliberat să vă asociați cu cineva, și dacă da, de ce?

Suferiți adesea de indigestie? Dacă da, care este cauza?

Viața vi se pare inutilă și viitorul lipsit de speranță?

Vă place ceea ce faceți? Dacă nu, de ce?

Vă autocompătimiți adesea? Și dacă da, de ce?

Sunteți invidioși pe cei mai buni decât dumneavoastră?

La ce vă gândiți mai mult, la succes sau la eșec?

Deveniți mai încrezător sau mai puțin încrezător în capacitățile personale pe măsură ce înaintați în vârstă?

Învățați ceva din greșeli?

Dați voie vreunei rude sau cunoștințe să vă îngrijoreze? Dacă da, de ce?

Sunteți uneori „în al nouălea cer" și alteori în culmea disperării?

Cine exercită cea mai inspiratoare influență asupra dumneavoastră? De ce?

Tolerați influențele negative sau distructive pe care le-ați putea evita?

Sunteți neglijent/ă în ceea ce privește propria înfățișare? Dacă da, când și de ce?

Ați învățat cum să vă „înecați necazurile" când sunteți prea ocupat ca să vă mai preocupați și de ele?

V-ați numi „o târâtoare nevertebrată" dacă i-ați lăsa pe alții să gândească în locul dumneavoastră?

Câte necazuri previzibile vă afectează și de ce le tolerați?

Recurgeți la băutură, narcotice sau țigări pentru a vă „potoli nervii"? Dacă da, de ce nu recurgeți în schimb la puterea voinței?

Vă „cicălește" cineva, și dacă da, de ce?

Aveți un scop major bine definit și dacă da, care este el și ce plan ați elaborat pentru a-l atinge?

Suferiți de vreuna dintre cele șase frici esențiale? Dacă da, de care?

Sunteți în posesia vreunei metode care vă poate proteja de influența negativă din partea altora?

Vă folosiți autosugestia în mod deliberat pentru a gândi pozitiv?

Ce prețuiți mai mult, valorile materiale sau privilegiul de a vă controla propriile gânduri?

Sunteți ușor de influențat de către ceilalți în detrimentul propriei capacități de discernământ?

V-ați îmbogățit astăzi în vreun fel cunoștințele sau starea de spirit?

Priviți drept în față împrejurările care vă fac nefericit, sau ocoliți această responsabilitate?

Analizați toate greșelile și eșecurile și încercați să profitați de pe urma lor, sau adoptați atitudinea conform căreia aceasta nu este sarcina dumneavoastră?

Puteți enumera trei dintre cele mai dăunătoare slăbiciuni? Ce faceți pentru a le corija?

Îi încurajați pe alții să vă mărturisească grijile lor și îi compătimiți?

Selectați, din experiența zilnică, lecții sau influențe care vă impulsionează să avansați?

Este o regulă faptul că prezența dumneavoastră exercită o influență negativă asupra celorlalți?

Care dintre deprinderile celorlalți vă deranjează cel mai mult?

Vă formați propriile păreri sau vă lăsați influențat de alții?

Ați învățat cum să vă creați o stare de spirit prin care vă puteți proteja împotriva oricăror influențe descurajante?

Ocupația dumneavoastră vă inspiră credință și speranță?

Sunteți conștient că vă aflați în posesia unor forțe spirituale suficient de puternice pentru a vă da libertate de gândire în fața oricărei forme de frică?

Vă ajută religia să gândiți pozitiv?

Simțiți că e de datoria dumneavoastră să împărtășiți grijile celorlalți? Dacă da, de ce?

Dacă sunteți convins că „cine seamănă se adună", ce ați învățat despre dumneavoastră înșivă studiindu-vă propriul cerc de prieteni?

Ce legătură există — dacă ea există — între oamenii de care vă apropiați cel mai mult și nefericirile care vă lovesc?

Ar putea fi posibil ca o persoană pe care o considerați prietenă să vă fie, în realitate, cel mai înverșunat dușman, prin influența sa negativă asupra spiritului dumneavoastră?

Cu ajutorul căror criterii judecați cine vă este de ajutor și cine nu?

Vă sunt asociații apropiați superiori sau inferiori din punct de vedere mental?

Ce procent din cele 24 de ore ale zilei dedicați

a. activității pe care o desfășurați
b. somnului
c. relaxării și jocului
d. dobândirii de cunoștințe utile
e. pierderii de vreme?

Care dintre cunoștințele dumneavoastră

a. vă încurajează cel mai mult
b. vă avertizează cel mai mult
c. vă descurajează cel mai mult?

Care este cea mai mare grijă a dumneavoastră? De ce o tolerați?

Când cei din jur vă oferă sfaturi pe care nu le-ați cerut, le acceptați fără rezerve sau vă întrebați ce le motivează?

Ce doriți cel mai mult pe lume? Intenționați să îl obțineți? Sunteți în stare să vă subordonați toate dorințele acestui scop? Cât timp vă dedicați zilnic încercării de a-l transforma în realitate?

Vă răzgândiți adesea? Dacă da, de ce?

Terminați, de obicei, tot ceea ce începeți?

Vă impresionează ușor afacerile, titlurile profesionale, diplomele sau averea celor din jur?

Sunteți ușor influențați de ceea ce cred sau spun ceilalți despre dumneavoastră?

Lucrați în interesul celorlalți datorită statutului lor social sau financiar?

Cine credeți că este cea mai însemnată persoană în viață? În cel fel vă este superioară?

Cât timp ați dedicat studiului și răspunsului la aceste întrebări? (E nevoie de cel puțin o zi pentru a analiza și a răspunde la întreaga listă.)

Dacă ați răspuns sincer la toate aceste întrebări, știți mai multe despre dumneavoastră înșivă decât majoritatea celorlalți oameni. Studiați aceste întrebări cu atenție, reveniți la ele o dată pe săptămână vreme de luni întregi, și veți fi uluit de câte cunoștințe suplimentare de mare valoare pentru dumneavoastră veți fi dobândit doar răspunzând sincer la aceste întrebări. Dacă nu sunteți sigur/ă în ceea ce privește răspunsul la unele dintre aceste întrebări, cereți sfatul celor care vă cunosc bine, în special al celor care nu au nici un motiv să vă flateze, și vă veți vedea în oglinda ochilor lor. Această experiență va fi uluitoare.

Contribuția controlului mental

Dețineți controlul absolut în afară de cel asupra unui singur lucru, și anume gândurile. Acesta este lucrul cel mai semnificativ și mai plin de inspirație pentru oameni! El reflectă natura divină a omului. Acest prerogativ dumnezeiesc este singurul mijloc prin care ne putem controla propriul destin. Dacă nu reușiți să vă controlați mintea, nu veți controla nimic altceva. Dacă e să nu fiți atent cu ceea ce aveți, atunci nu fiți atent cu lucrurile materiale. *Mintea este comoara dumneavoastră spirituală!* Protejați-o și folosiți-o cu grija pe care o merită un rege de drept divin. Ați fost înzestrați în acest scop cu puterea voinței.

Din nefericire, legea nu vă apără împotriva celor care, din proprie inițiativă sau din ignoranță, otrăvesc mințile celorlalți cu sugestii negative. Această formă de distrugere ar trebui să fie pedepsită aspru prin lege, pentru că poate și adeseori chiar distruge șansele cuiva de a obține bunuri materiale, fapt protejat prin lege.

Negativiștii au încercat să-l convingă pe Thomas A. Edison că nu va fi în stare să construiască o mașinărie care să înregistreze și să reproducă vocea, „fiindcă", spuneau ei, „nimeni altcineva n-a mai produs înainte o astfel de mașinărie". Edison nu i-a crezut. El știa că mintea poate produce orice zămislește în fază de gând și investește cu credință, și faptul că știa acest lucru l-a scos pe Edison din anonimat.

Negativiștii i-au spus lui F. W. Woolworth că va ajunge la faliment dacă încearcă să conducă un magazin în care să vândă produse în valoare de 5 și 10 cenți. Nu i-a crezut. Știa că nu se poate face nimic fără să aibă în spatele planurilor sale credința. Exercitându-și dreptul său de a înlătura sugestiile negative ale celorlalți, a acumulat o avere de peste 100 de milioane de dolari.

Mai mulți Toma-necredincioși au privit cu dispreț prima tentativă a lui Henry Ford de a-și conduce proaspăt construitul automobil pe străzile Detroitului. Unii au spus că acel obiect nu va avea nicicând o utilitate practică. Alții au spus că nu vor da nici un ban pe o asemenea șmecherie.

Ford a spus: „Voi popula întreaga planetă cu autoturisme demne de încredere", și așa a făcut! În beneficiul celor care sunt în căutarea unor mari averi, să ne reamintim că practic singura diferență ce îl separă pe Henry Ford de majoritatea celorlalți este aceasta — Ford avea minte și o controla. Ceilalți au minți pe care nu încearcă să le controleze.

Controlul mental este rezultatul disciplinei de sine și al deprinderii. Fie vă controlați dumneavoastră mintea, fie vă controlează ea pe dumneavoastră. Nu există cale de mijloc. Cea mai practică dintre toate metodele de control al minții este deprinderea de a o menține activă printr-un scop bine definit, susținut de un plan hotărât. Studiați biografia oricărui om care obține un succes însemnat și veți observa că își controlează propria minte, în plus exercită acest control și îl direcționează către obiective bine definite. Fără acest control, succesul nu este posibil.

Folosiți aceste alibiuri?

Cei care eșuează au o anumită trăsătură distinctivă în comun. Ei cunosc *toate motivațiile eșecului* și posedă ceea ce cred că sunt alibiurile perfecte pentru a justifica propria lor nereușită.

Unele dintre aceste alibiuri sunt inteligente și câteva pot fi justificate prin fapte. Dar alibiurile nu țin atunci când e vorba de bani. Lumea vrea să știe un singur lucru — ai dobândit succesul?

Un analist de caractere a alcătuit o listă a alibiurilor celor mai folosite în mod curent. Pe măsură ce citiți lista, analizați-vă atent și hotărâți-vă cât de multe dintre aceste alibiuri, dacă există vreunul, ați folosit vreodată. Rețineți și faptul că filozofia prezentă în această carte scoate din uz oricare dintre aceste alibiuri.

DACĂ n-aș avea soție și familie…
DACĂ aș avea destul „curaj" …
DACĂ aș avea bani…
DACĂ aș avea o educație aleasă…
DACĂ aș putea obține o slujbă…
DACĂ aș fi sănătos…
DACĂ aș avea timp…
DACĂ ar fi vremuri mai bune…

DACĂ ceilalți m-ar înțelege…
DACĂ aș putea beneficia de condiții diferite…
DACĂ mi-aș putea retrăi viața…
DACĂ nu m-aș teme de „gura lumii"…
DACĂ mi s-ar da o șansă…
DACĂ aș beneficia acum de o șansă…
DACĂ ceilalți „nu mi-ar pune bețe în roate" …
DACĂ nu m-ar opri nimic…
DACĂ aș fi mai tânăr…
DACĂ aș putea face ce vreau…
DACĂ m-aș fi născut bogat…
DACĂ aș putea întâlni „oamenii potriviți"…
DACĂ aș avea talentul unora…
DACĂ aș îndrăzni să mă afirm…
DACĂ aș fi profitat de ocaziile din trecut…
DACĂ nu m-ar enerva cei din jur…
DACĂ n-ar trebui să duc în spate o casă și să am grijă de copii...
DACĂ aș putea să strâng niște bani…
DACĂ șeful m-ar aprecia…
DACĂ m-ar ajuta cineva…
DACĂ m-ar înțelege familia…
DACĂ aș trăi într-un oraș mare…
DACĂ aș putea să încep bine…
DACĂ aș fi liber…
DACĂ aș avea personalitatea altora…
DACĂ n-aș fi așa de gras…
DACĂ mi-ar fi cunoscute talentele…

DACĂ aș putea să beneficiez de o „ocazie"…

DACĂ aș putea scăpa de datorii…

DACĂ n-aș fi eșuat…

DACĂ aș ști cum să fac…

DACĂ nu mi-ar mai sta toată lumea în cale…

DACĂ n-aș mai avea atâtea griji…

DACĂ aș putea să mă căsătoresc cu persoana potrivită…

DACĂ oamenii n-ar fi atât de proști…

DACĂ familia mea n-ar fi atât de extravagantă…

DACĂ aș fi sigur de mine însumi…

DACĂ n-aș avea ghinion…

DACĂ nu m-aș fi născut sub o stea fără noroc…

DACĂ n-ar fi adevărat că „ce ți-e scris, în frunte ți-e pus"…

DACĂ n-ar trebui să muncesc atât de mult…

DACĂ nu mi-aș fi pierdut banii…

DACĂ aș locui într-un alt cartier…

DACĂ n-aș avea „un trecut"…

DACĂ mi-aș conduce propria afacere…

DACĂ ceilalți m-ar asculta…

DACĂ *** și acesta este cel mai important dintre toate… *dacă* aș avea curajul să mă văd așa cum sunt în realitate *aș afla ce nu merge la mine și m-aș îndrepta.* Atunci aș avea șansa să profit de pe urma greșelilor mele și să învăț ceva din experiența celorlalți, căci știu că ceva nu merge la mine, sau aș fi acum acolo unde aș fi meritat să fiu dacă mi-aș fi petrecut mai mult timp analizându-mi slăbiciunile și mai puțin timp inventând alibiuri pentru a le masca.

Obiceiul ce ucide succesul

Inventarea alibiurilor cu ajutorul cărora se justifică eșecul este un hobby național. Acest obicei este la fel de vârstnic ca și rasa umană și *ucide succesul*! De ce nu renunță oamenii la dragile lor alibiuri? Răspunsul este evident. Își apără alibiurile pentru că ei înșiși le creează! Alibiul personal este fructul imaginației umane. Stă în natura umană deprinderea de a-și proteja propriul rod al minții.

Inventarea de alibiuri este un obicei bine înrădăcinat. La obiceiuri se renunță cu greu, în special când ele ne justifică acțiunile. Platon ținea cont de acest adevăr când a spus: „Prima și cea mai însemnată victorie este asupra propriului eu. A fi cucerit de propriul eu este, dintre toate lucrurile, cel mai rușinos și mai ticălos."

Alt filozof s-a gândit la același lucru când a spus: „M-a surprins foarte mult să descopăr că cea mai mare parte a urâțeniei pe care o vedeam *oglindită* în ceilalți nu era decât o reflectare a propriei mele naturi."

„A fost întotdeauna un mister pentru mine", a spus Elbert Hubbard, „de ce oamenii își petrec atât de mult timp înșelându-se pe ei înșiși prin crearea unor alibiuri care să le mascheze slăbiciunile. Dacă ar fi folosit altfel, același interval de timp ar ajunge pentru a vindeca acele slăbiciuni, și deci nu ar mai fi nevoie de alibiuri."

La despărțire țin să vă reamintesc faptul că „Viața este o tablă de șah, iar partenerul dumneavoastră de joc este timpul. Dacă ezitați înainte să faceți o mișcare sau nu o faceți cu promptitudine, piesele dumneavoastră vor fi măturate de pe tabla de joc de către timp. Aveți ca adversar pe cineva care nu suportă nehotărârea!"

Se poate ca înainte să fi avut vreo scuză logică pentru a nu vă fi obligat viața să vă ofere tot ceea ce îi cereți, dar acum acest alibi nu își mai are rostul, pentru că aveți cheia universală care descuie ușa bogățiilor abundente ale vieții.

Cheia Universală este abstractă, dar este atotputernică. Ea înseamnă privilegiul de a crea, în *propria dumneavoastră minte*, o dorință arzătoare pentru o anumită formă de bogăție. Nu veți fi pedepsit dacă folosiți această cheie, dar veți plăti dacă nu o folosiți. Prețul este eșecul. Există o recompensă de proporții uluitoare dacă folosiți această cheie. Ea este satisfacția pe care o au toți cei ce *se cuceresc pe sine și obligă viața să le plătească prețul pretins*.

Recompensa merită efortul. Veți face primul pas pentru a vă convinge?

„Dacă suntem înrudiți", a spus nemuritorul Emerson, „ne vom întâlni." În încheiere, permiteți-mi să îi împrumut gândul și să spun: „Dacă suntem înrudiți, ne-am întâlnit deja în aceste pagini."

De reținut

Fricile sunt frecvente și unele dintre ele sunt justificate. Dar altele pot prinde rădăcini și crește fără ca măcar să o știți — cu excepția cazului în care vă eliberați de nehotărârea și de îndoiala care seamănă semințele fricii.

Alibiurile pe care le folosiți spun multe despre dumneavoastră. Nu mai sunteți blocați de alibiuri după ce ați parcurs drumul DE LA IDEE LA BANI.

Acumulați bogății sub forma banilor și averi care nu pot fi evaluate în bani — deși banii vă ajută să obțineți fericire, viață lungă, bună dispoziție și pace interioară.

Cea mai valoroasă comoară dintre toate — sănătatea — poate fi a dumneavoastră dacă vă controlați frica și vă eliberați de toată boala pe care o poate provoca. Cele mai extraordinare averi ale vieții nu așteaptă decât să întindeți mâna și să le obțineți!

Un om neînfricat poate dobândi o avere fabuloasă.

MANUALUL CITITORULUI

BUN VENIT! — unei noi lumi de împliniri, averi și fericire! Începeți să intrați în acțiune — o acțiune ce vă va aduce mulți bani — o acțiune care vă va conduce din succes în succes, mereu mai departe și mai sus, către țelul aurit al celor mai dragi vise ale dumneavoastră!

Mai întâi de toate, va trebui să citiți DE LA IDEE LA BANI, unul dintre cele mai mari succese de librărie din istorie. Veți înțelege de ce peste douăzeci de milioane de oameni au citit această carte uimitoare, ce vă oferă sursa de inspirație. Veți descoperi de ce W. Clement Stone, președintele Companiei Americane Mixte de Asigurări, a spus următoarele cuvinte despre DE LA IDEE LA BANI: „Această carte a motivat mai multe persoane să obțină succesul decât oricare alta." Și veți înțelege de ce autorul ei, dr. Napoleon Hill, a fost copleșit de scrisori din toate colțurile lumii care îi mulțumeau și îl binecuvântau pentru a fi dezvăluit o metodă care poate îmbogăți orice viață, ca și cum ar scoate deodată la iveală un sipet cu comori fără sfârșit.

Sau, dacă ați citit deja DE LA IDEE LA BANI, veți reciti această carte cu o nouă tehnică menită a vă dezvălui bogății pe care nu le-ați văzut înainte.

De asemenea, în vreme ce studiați metoda directă a lui Napoleon Hill de a vă îmbogăți aplicând puterea minții, o veți transforma într-o metodă *personală*. Căci cartea însăși — DE LA IDEE LA BANI — este un ghid ce nu va da greș în a oferi mari averi *oricui* crede în capacitatea sa. Dar MANUALUL CITITORULUI pe care îl aveți acum în față transformă cartea în ghidul *dumneavoastră personal*. Cu fiecare pas pe care îl faceți, acest curs practic deține cheia metodei lui Napoleon Hill în ceea ce privește împlinirea speranțelor și a viselor dumneavoastră, a norocului *dumneavoastră* și a ambițiilor *dumneavoastră* cele mai îndrăznețe.

Soluția fiecărei pagini din MANUALUL CITITORULUI se regăsește în DE LA IDEE LA BANI.

Un cuvânt înainte să începem

Succesul dumneavoastră se bazează pe *motivația succesului*.

Nici o carte din lume nu vă va purta spre succes dacă nu îl *doriți* și dacă nu *gândiți* în spiritul său. Mai presus de toate, trebuie să *gândiți*. Nimeni altcineva nu se poate gândi la succesul dumneavoastră cu mai mult folos decât dumneavoastră înșivă. *Nimeni altcineva nu poate gândi în locul DUMNEAVOASTRĂ!*

În cuvinte și mai clare, trebuie să puneți întrebări, să puneți în balanță și să reflectați asupra a ceea ce citiți... trebuie să faceți conexiuni și să vă folosiți discernământul... trebuie să vă folosiți imaginația și capacitatea de vizualizare, și să vă vedeți *pe dumneavoastră* în pielea unei persoane despre al cărei mare succes citiți.

Dumneavoastră și numai dumneavoastră trebuie să concepeți idei și să vă faceți planuri pe măsură ce citiți și reflectați... trebuie să căutați metode în stabilirea unor scopuri precise... și să nu uitați niciodată că ceea ce este puțin probabil este întotdeauna posibil, și din ce în ce mai posibil pe măsură ce doriți cu mai multă ardoare să îl transformați în realitate!

Nu uitați nici că nu lucrați *doar* pe baza rațiunii... aveți sentimente, emoții, instincte, deprinderi și alte forțe personale pe care le obțineți în mod direct și le controlați cu o putere extraordinară atunci când toate motivațiile dumneavoastră lucrează *pentru* și niciodată împotriva dumneavoastră.

Napoleon Hill spunea: „Bogățiile încep cu o stare de spirit." Sunteți gata să vă îmbogățiți? Atunci suntem gata s-o pornim. Progresul dumneavoastră către o viață mai bogată, mai fericită, mai plină de succes începe acum.

Mai întâi de toate înarmați-vă cu toate cele necesare pentru această mare aventură înlăuntrul dumneavoastră și forțele puternice, încă ascunse, ale succesului dumneavoastră vor ieși la iveală. În plus, asigurați-vă că în afară de cartea DE LA IDEE LA BANI și acest MANUAL AL CITITORULUI, mai aveți întotdeauna la îndemână un stilou, un creion sau un marcator și un pachet de fișe 7 x 10 cm (un sfert de coală obișnuită de hârtie).

Asigurați-vă că aveți un locșor liniștit în care vă puteți așeza singur cu DE LA IDEE LA BANI și MANUALUL CITITORULUI *la aceeași oră în fiecare zi*. Vă va ajunge o jumătate de oră pe zi. Vă vor ajunge 4 sau 5 zile pe săptămână — dar nu schimbați intervalul de timp în fiecare zi. Înștiințați-vă familia că aceste momente vi le dedicați încercării de a pune fundațiile solide ale succesului dumneavoastră — de dragul dumneavoastră și al lor. Și nu vă limitați la a le spune; arătați-le că aveți intenții serioase în acest sens. Toți cei care vă sunt alături în viață trebuie să înțeleagă că luați aceste lucruri

în serios, că nu „glumiți" în intenția dumneavoastră de a obține succesul.

Zi de zi, înainte de a începe să lucrați asupra unui nou principiu al succesului, rezervați-vă câteva minute recapitulării cunoștințelor deja dobândite spre a vă asigura că ați asimilat și ați înțeles în întregime tot ce ați citit până în acel moment. Cu alte cuvinte, nu trebuie doar să vă *așteptați* să obțineți progresul către împlinirea rezultatelor dorite, trebuie să și *verificați* dacă sunteți pe calea cea bună către succes.

După cum a spus W. Clement Stone, folosind această metodă veți putea „... să aprindeți flacăra vie a dorinței pentru împlinirea scopurilor care vă vor ajuta să obțineți bunăstare și adevăratele comori ale vieții". Când vi se va întâmpla acest lucru, atunci, încet dar sigur, vă veți vedea dorințele și visele întrupându-se în realitatea concretă.

Prima dumneavoastră MIȘCARE

Doriți să faceți rost de un fel de hartă mentală — un fel de indicator al direcției în care vă îndreptați și o garanție fermă a „pietrelor de hotar" ale călătoriei dumneavoastră.

Întoarceți-vă la *Cuprinsul* cărții DE LA IDEE LA BANI de la pagina 369. (Toate numerele paginilor și referințele similare trimit la cartea sus-menționată.)

Luați un pix, un creion sau un marcator în mână și revizuiți tot *Cuprinsul*. Subliniați sau marcați fiecare cuvânt sau expresie care pare să aibă tangență cu „punctul dumneavoastră sensibil". În acest fel, nu doar că vă veți stabili „o hartă a itinerarului mental" al cărții înseși, dar ea va începe să vă ofere și o perspectivă neprețuită asupra *dumneavoastră* înșivă. Nu se va întâmpla niciodată ca doi oameni să fie atrași sau provocați de aceleași cuvinte sau expresii.

Iată cum a subliniat cineva prima parte din *Cuprins — Gândurile sunt lucruri:*

> *Edison l-a privit drept în față... O ocazie neașteptată... Cel ce renunță prea devreme... Succesul este la un pas de înfrângere... Copilul ce a știut să stăpânească un om în toată firea... Un „da" ascuns în spatele unui „nu"... Cu o singură idee clară puteți obține succesul... „Îl vreau și-l voi avea"... Un poet a zărit adevărul... Un tânăr își prevede destinul.*

Iată cum a subliniat altcineva aceeași secțiune.

> *Edison l-a privit drept în față... O ocazie neașteptată... Cel ce renunță prea devreme... Succesul este la un pas de înfrângere... Copilul ce a știut să stăpânească un om în toată firea... Un „da" ascuns în spatele unui „nu"... Cu o singură idee clară puteți obține succesul... „Îl vreau și-l voi avea"... Un poet a zărit adevărul... Un tânăr își prevede destinul.*

După ce ați făcut acest lucru, răsfoiți cartea. Citiți titlurile capitolelor și subtitlurile. Dacă simțiți nevoia să verificați sau să subliniați vreun titlu de capitol, sau vreun subtitlu, nu ezitați să o faceți. Mulți am crescut cu ideea că nu e bine să facem însemnări pe cărți, dar aceasta nu este o carte ca toate celelalte. Vă aparține doar dumneavoastră personal pentru totdeauna și vă va servi drept ghid toată viața, și cu cât mai multe însemnări veți face pe ea, cu cât mai multe notițe veți scrie pe marginile albe ale paginii, cu atât își va exercita mai evident efectul ei miraculos.

A doua MIȘCARE

Citiți *Cuvântul înainte* de la pagina 5 și *Prefața* de la pagina 7. Rămâneți cu creionul în mână și nu renunțați să marcați și să subliniați.

Acum gândiți-vă o clipă

Știți deja multe despre DE LA IDEE LA BANI. Știți de ce titlul se potrivește ca o mănușă. Înțelegeți că DE LA IDEE LA BANI se bazează pe o singură idee importantă — un secret care pare să sară dintre rânduri sau să se înalțe îndrăzneț înaintea dumneavoastră doar atunci când sunteți pregătit să-l primiți.

Ați văzut clar că Napoleon Hill vă prezintă 13 pași către îmbogățire și că fiecare dintre ei se leagă de ceilalți... *exact așa cum o perioadă din viața omului e indiscutabil legată de oricare altă perioadă.*

Și vă dați seama că prețul cărții DE LA IDEE LA BANI și al acestui MANUAL AL CITITORULUI împreună pot reprezenta o miime sau o zecime de miime din bogățiile suplimentare pe care ele vi le pot aduce într-un singur an!

A treia MIȘCARE

Citiți DE LA IDEE LA BANI. Această lectură va fi însă foarte specială.

Capitol de capitol, acest MANUAL AL CITITORULUI vă va deveni ghid. El vă va oferi indicații verificate — indicații ce s-au dovedit *rodnice* în repetate rânduri.

Așa că respectați, capitol de capitol, indicațiile din acest MANUAL AL CITITORULUI. Și, mai ales, acționați conform cu acestea.

Sublinieri

Pe tot parcursul cărții, subliniați (sau marcați) orice cuvânt, propoziție sau pasaj care are o semnificație specială pentru dumneavoastră.

Multe persoane atașează bucățele de hârtie, lipite sau capsate, la toate paginile pe care doresc să le aprofundeze. Astfel, veți putea să adăugați propriile comentarii ample, propriile povești ce demonstrează ceva, orice știți sigur că vă este folositor.

În același timp, faceți notițe și în MANUALUL CITITORULUI. A fost lăsat spațiu liber la sfârșitul Manualului pentru notițele dumneavoastră, și veți găsi sugestii cu privire la tipul de însemnări personale (și confidențiale) pe care trebuie să le faceți.

Acum sunteți gata de drum. Luați-vă atâta timp cât vă trebuie. Gândiți-vă în timp ce citiți. Citiți în timp ce gândiți.

Citiți **Gândurile sunt lucruri,** începând de la pagina 21 în DE LA IDEE LA BANI

Citiți capitolul până la pagina 36, dar nu citiți *De reținut* — vom reveni la aceste concluzii. Subliniați, marcați, luați notițe în timp ce citiți și adăugați fișe suplimentare cu notițe dacă doriți. Nu lăsați cartea „să vorbească doar ea". Puteți și trebuie să scrieți, chiar pe carte, ceea ce gândiți *dumneavoastră,* cum ați reacționa *dumneavoastră* la acest material.

Pe măsură ce citiți veți observa cele câteva subtitluri pe care le-ați subliniat în lectura dumneavoastră preliminară. Acum, văzând aceste subtitluri a doua oară, s-ar putea să vă schimbați părerea cu privire la cele pe

care doriți să le subliniați. Schimbați-vă părerea, dacă doriți. De fapt, vi se schimbă *punctul de vedere*. S-ar putea să doriți să folosiți un creion roșu pentru a doua subliniere. Și acum subliniați chiar și în interiorul textului — orice cuvânt, expresie sau parte care vi se potrivește.

Știți acum că „gândurile sunt lucruri", adică sunt legate în mod indisolubil de acțiuni hotărâte, constructive; iar gândul trebuie să fie formulat înaintea acțiunii. Ați văzut cum gândul de succes — succesul într-un domeniu foarte special, care îl atrăgea — l-a dominat pe Edwin C. Barnes într-o așa măsură încât nici măcar lipsa lui de bani și aspectul său de vagabond nu l-au oprit. Ați văzut cum gândul contrar — gândul de eșec — a făcut ca un om pe nume Darby să piardă nenumărate bogății întruchipate în aur pur. Și iarăși, veți înțelege și veți aprecia la justa valoare extraordinara povestioară despre copila ce a învins un om în toată firea și a obținut cei 50 de cenți de care avea nevoie. Începeți să înțelegeți ce înseamnă cu adevărat să vă concentrați asupra unui singur scop.

V-ați oprit din citit la pagina 36. Bun. Înainte să terminați de citit pagina — chiar acum — folosiți paginile destinate notițelor din acest manual și scrieți un scurt rezumat al punctelor principale din acest capitol. Nu încercați să ghiciți intenția secretă a autorului. Scrieți ceea ce considerați *dumneavoastră* că merită reținut din acest capitol, dar fiți scurt, mențineți-vă în limita a cam 100 de cuvinte. Lucrați concis, puneți etichete precise: *De reținut în variantă personală — vezi pagina 36*.

Rețineți că nu există răspunsuri *corecte* și nici *greșite* în ceea ce privește sublinierea fragmentelor din DE LA IDEE LA BANI, când vă atașați propriile notițe sau când vă scrieți propriile opinii *De reținut*. Spre exemplu, cineva a scris în legătură cu povestea lui Darby: *Mineritul e o* *aventură riscantă*. Altcineva a scris: *Când aveți nevoie de sfaturi experte, obțineți-le, astfel încât orice hotărâre pe care o luați să se bazeze pe cunoștințe experte.* Amândoi au dreptate. Totuși, e foarte interesant să comparăm punctele de vedere diferite. Ar trebui să fie foarte interesant să comparăm și propria dumneavoastră interpretare cu celelalte legate de povestea lui Darby (asta dacă ați considerat-o demnă de reținut).

Când ați terminat de redactat lista *De reținut*, atunci și doar atunci citiți lista *De reținut* a doctorului Hill de la pagina 36. Remarcați unde ați fost de acord cu el și unde nu. Observați ce ați inclus și ce ați lăsat pe dinafară. Dacă ați fost în dezacord vădit cu vreo afirmație, gândiți-vă la asta. Nu înseamnă neapărat că ați greșit, dar gândiți-vă.

Acum, puneți deoparte propria listă *De reținut* și concentrați-vă asupra celei aparținând autorului. Pe baza acestor afirmații, întreprindeți o acțiune foarte interesantă și profitabilă: transformați fiecare afirmație într-o întrebare adresată dumneavoastră înșivă.

Pentru a realiza acest lucru, folosiți la maximum acei vechi servitori ai minții neliniștite, adverbele interogative CARE, CINE, CE, CÂND, UNDE, DE CE și CUM. Spre exemplu, v-ați putea întreba:

CÂND și UNDE am depășit eu un mare obstacol pentru că mă copleșea dorința fierbinte de a-mi împlini un țel?

CUM a ieșit? CARE a fost rezultatul final?

Sau —

CINE a mai beneficiat de capacitatea mea de a insufla credință celorlalți?

S-ar putea ca aceste întrebări să nu vi se potrivească. Formulați-vă propriile întrebări. Pe măsură ce căutați ce întrebări să vă puneți, *căutați înlăuntrul dumneavoastră* și

rememorați succesul, răsplata și efortul coordonat de altădată.

Cei mai mulți dintre noi câștigăm mai multe victorii în viață decât ne putem aminti. Asta pentru că ele sunt adeseori răzlețe, și s-ar putea să nu dureze îndeajuns cât să ni le putem aminti. Dar când vă reamintiți evenimentele trecute, amintirile succesului reînvie. Înțelegeți că au fost multe ocazii când v-ați manifestat puterea asupra dumneavoastră, asupra carierei dumneavoastră, a evenimentelor, a minților și inimilor celorlalți. Ei bine, sunteți aceeași persoană! Vă *dirijați* acum forțele în direcția îmbogățirii.

Acum concentrați-vă asupra gândului-cheie al lui Napoleon Hill: *Când începeți să căutați drumul de la idee la bani, veți remarca faptul că bogăția începe cu sentimentul că granițele s-au dizolvat în siguranța interioară că sunteți PE CALEA către bogăție.*

Când vă simțiți pregătiți să vă reluați lectura…

Citiți **Pasul 1 către îmbogățire**
DORINȚA,
pagina 37

Citiți până la pagina 54, dar nu și lista *De reținut* deocamdată. Subliniați în timp ce citiți și faceți însemnări ample pe marginea paginilor sau pe fișe separate pe care le atașați cărții.

Din nou, pe măsură ce citiți, veți observa subtitlurile pe care le-ați subliniat în lectura anterioară, și ați putea dori să schimbați unele accente.

Ați citit că Edwin C. Barnes și-a blocat toate căile de retragere, deci a trebuit să meargă înainte. Ați citit șase pași care transformă dorințele în aur, și ați citit despre mulți oameni care și-au fortificat visele punând în spatele lor *dorința,* făcându-le, astfel, să se transforme ca prin minune în realitate. Înțelegeți că mulți dintre cei care reușesc în viață încep prost, dar își continuă drumul.

Ați citit o poezie de douăsprezece versuri care, recitită de mai multe ori, vă va ajuta cu condiția să îi descifrați mesajul. Și ați citit povestea fiului lui Napoleon Hill, „surd" până când dorința și perseverența au spulberat granițele.

Acum, fără să vă uitați în carte, rezolvați acest mic test despre vestiții *Șase pași ai dr. Hill care transformă dorințele în aur*. Testul vă cere să puneți literele lipsă, astfel încât să puteți completa cuvântul sau cuvintele lipsă. Completați direct pe manual:

ȘASE PAȘI CARE TRANSFORMĂ DORINȚELE ÎN AUR

1. Stabiliți-vă în minte s□□□ e□□□□□ de bani pe care o doriți.
2. Hotărâți-vă exact ce doriți să d□□□ în schimb pentru b□□□□ pe care îi doriți.
3. Stabiliți o d□□□ precisă până când vreți să intrați în posesia b□□□□□□ pe care îi doriți.
4. Conturați-vă un p□□□ hotărât pentru a vă îndeplini dorința și începeți i□□□□□□.
5. S□□□□□□ clar și exact suma de b□□□ pe care intenționați să o obțineți, stabiliți-vă t□□□□□□□ l□□□□□ pentru obținerea lor, ca și ceea ce doriți să d□□□ în schimb pentru acea sumă, și elaborați atent p□□□□□ prin care intenționați să o a□□□□□□□□.
6. Citiți-vă angajamentul scris cu voce tare de d□□□ ori pe zi, o dată chiar înainte de culcare și o dată imediat după ce vă treziți, dimineața. Pe măsură ce citiți — i□□□□□□□□-vă, s□□□□□□ și c□□□□□□ că aveți deja b□□□□.

Cel de-al șaselea punct ridică o problemă. Ce e de făcut atunci când găsiți instrucțiuni și în cartea însăși, DE LA IDEE LA BANI, nu numai în MANUALUL CITITORULUI?

Dacă se întâmplă acest lucru, respectați instrucțiunile doctorului Hill *cu excepția cazului în care* MANUALUL CITITORULUI *spune altfel*. Deci trebuiesc respectate neapărat instrucțiunile de la pasul 6, pagina 41 din DE LA IDEE LA BANI. *Instrucțiunile date la pasul 6, pagina 41 vă vor impulsiona să puneți în practică una dintre cele mai însemnate acțiuni din viața dumneavoastră.*

Iată, reluăm aici poezia pe care ați citit-o la pagina 46.

M-am târguit cu viața pe un leu
    Dar viața mi l-a refuzat,
Oricât mi-ar fi-n amurg de greu
    Să-mi văd avutul scăpătat.

Căci viața nu-i decât un șef
    Ce îți oferă tot ce-i ceri,
Însă salariul nu-i un chef,
    Căci te-ai legat fără-ntrebări.

Și am muncit greu, ca sclav
    Doar ca să aflu la final
Că aș fi fost plătit grozav
    De-aș fi cerut, în mod real.

Pasul următor este să vă pregătiți propriile idei *De reținut* pentru acest capitol, așa cum ați făcut și în capitolul precedent. Fiți concis. Vedeți câtă „substanță" puteți concentra în puține cuvinte. Este un exercițiu util. Țineți minte, nu încercați să alegeți puncte doar pentru că așa credeți că ar face și dr. Hill. Formulați-vă propriile afirmații.

Treceți-le în paginile destinate notițelor.

După ce vi le-ați formulat pe ale dumneavoastră, citiți-le pe cele ale dr. Hill, de la același capitol, pagina 54. Observați, ca și înainte, punctele comune, opiniile divergente și omisiunile față de dr. Hill. *Gândiți-vă* la ele.

Apoi folosiți-vă de acele cuvinte care produc interogații: CARE, CINE, DE CE, CE, CÂND, UNDE și CUM. Transformați afirmațiile de la pagina 54 în întrebări pe care vi le puneți dumneavoastră înșivă, întrebări la care vă veți strădui cât veți putea să răspundeți. Veți observa o anumită similitudine cu punctele din capitolul precedent; acest lucru nu este întâmplător, ci vă fortifică intenționat cunoștințele și vă ajută să căutați cu și mai multă putere și încredere talentele adânc ascunse și capacitățile pe care le aveți.

Puneți măcar două întrebări privitoare la cei șase pași. Măcar o întrebare despre poezia de douăsprezece versuri care i-a convins pe mulți să-și vândă scump serviciile și să ducă o viață fericită și frumoasă.

„Intrați în ritmul" acelui poem. De multe ori în viață, chiar dacă pentru scurt timp, v-ați comportat de parcă v-ați fi așteptat ca viața să vă trateze neapărat ca pe un prinț. Rememorați acele momente. Să știți că nu v-ați schimbat prea mult. Sentimentul va reveni și, împreună cu el, mai întâi fragmentar, apoi pe perioade de ore și în cele din urmă vreme de săptămâni și ani, veți recăpăta *încrederea* care se asociază cu acel sentiment.

Luați în seamă, în mod special, acest gând: *Nimeni nu e gata să primească bogăția, până când nu CREDE că o poate obține și până nu o OBȚINE în mod efectiv. Starea de spirit trebuie să fie CREDINȚA, nu pur și simplu speranța sau gândul de împlinire.*

Când vă veți fi însușit acest capitol, când îi veți stăpâni mesajul, reluați lectura...

Citiți **Pasul 2 către îmbogățire** **CREDINȚA**, pagina 55

Citiți în ritmul dumneavoastră, citiți atent, citiți cu creionul în mână până la pagina 74. Nu citiți încă *De reținut* de la pagina 74. Subliniați cuvinte, expresii. Marcați paragrafe întregi atunci când simțiți că *vi* se adresează în mod direct. Schimbați orice accent ați pus în lectura preliminară, dacă acum gândiți altfel.

Ați citit despre credință, chimistul-șef al minții care îmbină gândurile dumneavoastră ca un catalizator spiritual puternic, ce vă conferă puterea pe care o înmagazinau ele înainte, sporită de nenumărate ori. Credința vă așteaptă să o descoperiți; nu este doar un dar disponibil câtorva norocoși. Metoda de a da ordine subconștientului dumneavoastră, pe care vi-o puteți însuși repede, este o modalitate verificată de a dobândi credința, și o modalitate de a o folosi pentru a vă transpune gândurile în echivalentul lor palpabil.

Pentru a transforma gândurile de îmbogățire în bogăție propriu-zisă — pentru a metamorfoza aspirația la o viață mai bună în sentimentul concret al bucuriei de a trăi acea viață — lăsați deoparte orice încredere în șansă. Nu mai credeți în „noroc" — el este doar manifestarea recompenselor câștigate pe drept. Nu mai credeți în „ghinion" — el înseamnă sărăcie și eșec atrase prin gândire negativă, de cele mai multe ori pentru că aceasta este dorința exprimată de subconștient.

Ați descoperit în acest capitol forța magnetică a emoțiilor — cum atrag ele gânduri înrudite (de mare folos în elaborarea de planuri și campanii de acțiune). Ați citit cei cinci pași către încrederea în sine, și sunt sigur că ați remarcat cum vă reamintește iarăși al patrulea pas despre importanța *punerii pe hârtie* a descrierii *scopului dumneavoastră principal în viață.*

Acum, intitulați o pagină de Notițe: *Cinci pași către încrederea de sine, așa cum îi înțeleg eu.* Parcurgeți cei cinci pași ai dr. Hill, începând de la pagina 61 din DE LA IDEE LA BANI. Reformulați fiecare punct în cuvinte proprii. Scrieți ca pentru dumneavoastră; nimeni altcineva nu trebuie să vadă vreodată acest MANUAL AL CITITORULUI, nici propriul dumneavoastră exemplar adnotat din DE LA IDEE LA BANI.

Acest capitol conține o altă poezie scurtă ce trebuie inclusă în MANUALUL CITITORULUI. Iat-o:

De *credeți* în eșec, îl veți avea.
De *credeți* în timizi, așa veți fi.
De vreți câștig, sigur veți eșua,
De *neîncrezător* o veți porni.

De *credeți* că veți pierde, vă veți pierde
Căci lumea largă azi ne-a învățat
Că pasul unu în succes e-a crede —
Succesul e în mintea ta creat.

De *credeți* că prea mic sunteți, veți fi,
Gândul aripi va trebui să nască,
Sigur pe sine de vă veți simți
Răsplata va sosi să vă cinstească.

Victorii-n viață nu obțin doar cei
Ce sunt puternici și aleargă bine,
Câștigul poate deveni un obicei
Pentru acel ce spune: CRED ÎN MINE!

Tot în acest capitol citiți și impresionanta poveste a lui Abraham Lincoln, care „a eșuat în tot ceea ce a încercat”, și totuși a obținut succese glorioase. Da, într-o carte despre *bogăție,* citiți despre puterea *iubirii*… și

sper că ați înțeles că ele sunt strâns legate. Și, în cele din urmă, ați citit povestea lui Charles M. Schwab și a rezultatelor uluitoare ale unui discurs ținut după cină, care vă demonstrează cu putere că bogățiile oamenilor încep *înlăuntrul lor.*

Acum scrieți-vă propriile idei *De reținut* pentru acest capitol. S-ar putea să nu extrageți nimic din povestea lui Charles Schwab. Fiți concis!

După ce v-ați scris concluziile, comparați-le cu cele ale dr. Hill, de la pagina 74.

Comparați. Reflectați.

Utilizați CINE, DE CE, CÂND, UNDE, CE și CUM pentru a transforma afirmațiile dr. Hill în întrebări. Adăugați la ele cel puțin două întrebări personale precise legate de cei cinci pași către încrederea în sine. Încredere în sine cu privire la CINE, DE CE, UNDE, CÂND și CUM.

Luați în considerație această afirmație esențială: *Orice ne repetăm în minte, fie acea afirmație adevărată sau falsă, este ceea ce ajungem să credem și, în cele din urmă, să fim.* Reamintiți-vă și cuvintele lui Ralph Waldo Emerson: *Omul este esența gândurilor sale de fiecare zi.*

După ce veți fi înțeles *Pasul 2 către îmbogățire,* reluați-vă lectura…

Citiți **Pasul 3 către îmbogățire AUTOSUGESTIA,**

pagina 75

Citiți acest capitol până la începutul paginii 82 și lăsați *De reținut* de la pagina 82 pe mai târziu. Cunoașteți procedeele prin care vă treziți propriile puteri ascunse în vreme ce faceți ca această carte să *vă aparțină:*

sublinierea
marcarea
adăugarea propriilor notițe.

Oricare dintre acestea sau toate! Și schimbați orice accent pe care l-ați pus înainte și trebuie schimbat.

De îndată ce ați citit, subconștientul a început să semene cu o grădină fertilă. Dar buruienile cresc și în grădinile fertile dacă nu aveți grijă să semănați semințele unor recolte mai profitabile. Presărați grăunțe de gând prin puterea autosugestiei.

Subconștientul preia orice ordine i se dau într-un spirit de credință absolută și acționează conform acelor ordine. Dar ele trebuie să aibă timp să prindă rădăcini — prin repetare constantă.

Convingeți-vă subconștientul că trebuie să aveți suma de bani pe care ați vizualizat-o, că acești bani vă așteaptă să-i luați. Vă veți elibera în curând de orice neîncredere. (Unii oameni nu se îmbogățesc pentru că nu își formează niciodată convingerea subconștientă că *locul* banilor este în buzunarul lor.) Vizualizați-vă obținând bani, aducând serviciul sau oferind marfa care vă furnizează bani.

Citiți cei trei pași către autosugestie care vă ajută să dați ordine de necontrazis propriului subconștient. Observați cum ele se îmbină cu cei șase pași enumerați în capitolul despre Dorință. Fără să vă uitați din nou la cei trei pași către autosugestie, rezolvați acest test scurt; bifați Da sau Nu în dreptul fiecărei întrebări.

Ar trebui ca afirmația dumneavoastră scrisă să vă ofere o „supapă", adică ar trebui să vă spună că veți obține suma de bani pe care o doriți doar dacă „toate merg bine" sau ceva asemănător? ☐ Da ☐ Nu

Ar trebui ca afirmația dumneavoastră scrisă să includă o anume dată până la care veți obține banii doriți? ☐ Da ☐ Nu

Pentru a obține banii doriți veți depinde de câștigul la loterie? ☐ Da ☐ Nu

Veți obține banii oferindu-vă serviciile sau mărfurile semenilor dumneavoastră? ☐ Da ☐ Nu

Ar trebui să vă abțineți să vă scrieți afirmația dacă sunteți siguri că o puteți memora? ☐ Da ☐ Nu

Răspunsurile corecte sunt, în ordine: Nu — Da — Nu — Da — Nu. Dacă ați răspuns greșit la oricare dintre aceste întrebări, citiți acest capitol și capitolul despre Dorință încă o dată.

Acum scrieți-vă propriile idei *De reținut* pentru acest capitol scurt, dar semnificativ. Apoi citiți concluziile dr. Hill de la pagina 82, și comparați-le cu ale dumneavoastră. Luați-vă timpul necesar să reflectați. Luați-vă timp să citiți din urmă dacă e nevoie.

Întrebați CE? UNDE? DE CE? CÂND? CARE? CUM? În special amintiți-vă de momente în care ați ratat șanse pentru că ați așteptat prea multă vreme să o porniți din loc. Și — ÎN PRIMUL RÂND — amintiți-vă de ocazii în care ați pornit fără nici un indiciu și ați avut un mare succes.

Citiți cu atenție, înțelegeți și nu uitați această idee esențială: *natura l-a clădit pe om în așa fel încât să dețină controlul absolut asupra comenzilor care ajung în subconștient.*

Când veți fi lăsat toate cunoștințele dobândite în acest capitol să se sedimenteze, reluați lectura…

Citiți **Pasul 4 către îmbogățire CUNOȘTINȚELE SPECIALIZATE,** pagina 83

Citiți cu creionul în mână, notând și marcând tot ceea ce vi se pare semnificativ *DUMNEAVOASTRĂ*. Procedeul ar trebui să vă fie deja clar. Ar trebui să fiți conștienți și de anumite tipare în alegerea lucrurilor semnificative. Evident că există tipare; tiparele sunt parte din ființa *DUMNEAVOASTRĂ*.

În acest capitol veți putea afla ceva de care mulți uită: *orice cunoștințe înseamnă putere potențială*, dar cunoștințele *generale* trebuie să fie organizate, susținute de cunoștințe *specializate* și planuri de acțiune bine definite.

Înțelegeți o dată pentru totdeauna că tot ceea ce învățați la școală este numai una dintre sursele de educație. Probabil că veți zâmbi citind lecția pe care dr. Hill a învățat-o când a dorit să renunțe la un curs prin corespondență pe care îl începuse. Aveți deja idee despre necazurile cu care vă confruntați în găsirea unei slujbe potrivite.

Răspundeți prin Da sau Nu:

Oare un autodidact care are puțină școală va câștiga întotdeauna mai mult decât un om cu educație aleasă? ☐ Da ☐ Nu

Dacă ați răspuns Da, recitiți capitolul. Concluzia acestui capitol nu este nici că e mai bine să fii educat, nici că e mai bine să nu fii educat. Esențialul este că trebuie să obții cunoștințele de care ai nevoie și să le folosești într-o direcție bine definită.

Multă vreme după ce oamenii și-au încheiat educația școlară, ca parte componentă a educației publice obligatorii, se pot autoeduca în particular, cu efecte remarcabile. Disciplina de sine asimilată printr-un program definit de studiu specializat compensează într-o oarecare măsură cunoștințele pe care nu le-ați apreciat când le-ați obținut pe gratis. S-ar putea să fiți chiar mai câștigat în cele din urmă pentru că învățați la vârsta adultă exact ceea ce doriți să învățați — ca parte a planului dumneavoastră scris de a câștiga o anumită sumă de bani într-un mod bine definit.

Recitiți cele cinci surse de cunoștințe enumerate de dr. Hill la pagina 87. Întrebați-vă câte ați folosit, sau folosiți. *Proiectul schițat în acest capitol vă poate avansa cu zece ani în orice slujbă posibilă.*

Scrieți-vă propriile idei *De reținut*.

Comparați-le cu cele ale dr. Hill de la pagina 100. Și gândiți.

Puneți-vă întrebări pertinente privitoare la pagina 100.

Acum vă puteți detașa de întrebările strict personale. Spre exemplu, în loc să întrebați doar *CÂND am profitat de pe urma educației pe care am dobândit-o prin experiență*, vă puteți întreba*: CINE dintre prietenii mei a profitat de pe urma educației dobândite prin experiență, și CUM?* Astfel vă detașați de propria experiență de viață și căutați să aflați lecțiile de viață ale celorlalți.

Rețineți neapărat următoarea afirmație esențială:

„Veriga lipsă" în educație este adeseori eșecul profesorilor de a le arăta elevilor cum să-și organizeze și să-și folosească cunoștințele.

Când vă simțiți pregătit, reluați lectura…

Citiți Pasul 5 către îmbogățire IMAGINAȚIA, pagina 101

Cu creionul în mână, citiți capitolul până la pagina 114.

Acum înțelegeți că imaginația poate fi sintetică sau creatoare. Ambele tipuri lucrează în favoarea dumneavoastră, fiecare în felul ei. Singura limitare a omului, în limite raționale, constă în dezvoltarea sa și în modul în care-și folosește imaginația. Și, prin intermediul imaginației, prin impulsurile noastre de gândire condimentate cu imaginație, ne alimentăm spiritul cu energia ce mișcă întregul univers; ne oferim posibilitatea de a ne conecta la legile universale, imuabile, care ne sunt de nespus ajutor în edificarea unei vieți demne și a averii.

Povestea ce are în centru Coca-Cola — de la un amestec dintr-un ceainic de fier la o întreprindere cu renume mondial — v-a demonstrat ce se întâmplă atunci când Ideea întâlnește Dorința, iar omul le pune în practică. Povestea filozofului-predicator care a cerut — și a obținut — un milion de dolari este o dovadă în plus a atotputerniciei vizualizării. Vedeți în acest capitol și în multe alte locuri din DE LA IDEE LA BANI că în spatele fiecărei „șanse favorabile" există ceva în plus; și că mintea fiecăruia dintre noi este în stare să comande aceeași forță de neînlăturat, acel *ceva* omniprezent.

După ce ați citit acest capitol — și ați accentuat părți care vi se par *dumneavoastră* superioare altora — scrieți-vă propriile idei *De reținut*.

Comparați-le cu cele ale dr. Hill de la pagina 114.

Ați intrat vreodată în conflict serios cu opinia dr. Hill? Luați-vă mereu timp să vă gândiți la asta, și *deveniți conștient* de orice conflict, dacă acesta există — conflict ce ține de autocunoaștere.

Folosiți concluziile dr. Hill pentru a zămisli întrebări. Lăsați-vă întrebările să acționeze liber, să implice orice sugestie sau consecință din carte; trebuie doar să puteți răspunde la aceste întrebări.

Rețineți următorul lucru: *Toate „șansele favorabile" de care aveți nevoie în viață așteaptă în lăcașul propriei dumneavoastră imaginații.*

Când veți fi acumulat toate ideile din acest capitol — este un capitol scurt ce abundă în idei — și veți fi luat notă de indicațiile însemnate aici, sunteți gata de noul capitol. Înapoi la carte...

Citiți Pasul 6 către îmbogățire PLANIFICAREA ORGANIZATĂ, pagina 115

Acest capitol este lung. Așa a fost planificat, pentru a consolida multe dintre cele discutate până acum. Vom porni într-o manieră oarecum distinctă la însușirea lecțiilor vitale din acest capitol despre Planificarea organizată.

Din nou cu un creion în mână, parcurgeți cartea până la testul ce începe la pagina 146. Ați aruncat o privire asupra lui în lectura anterioară; nu citiți testul acum, ci săriți-l și continuați până la pagina 158. Opriți-vă acolo.

Capitolul a început cu explicarea principiilor alianței Minților Superioare. Acest principiu deosebit de important va fi reluat când veți ajunge la *Pasul 9 către îmbogățire*. Între timp, vi se garantează că: *Nici o persoană individuală nu are experiența, educația, capacitatea înnăscută și cunoștințele necesare pentru a asigura acumularea unei averi fără cooperarea altor persoane*.

Această afirmație nu înlătură cu nimic independența individuală esențială în aflarea celei mai bune căi spre bogăție. Dar recunoaște că împărțim, între noi toți, stăpânirea lumii.

Înfrângerea? Ce este ea? Transformați-o într-o modalitate de a deveni mai puternic. Înfrângerea este un semnal ce vă impulsionează să încercați din nou, nu să renunțați. Dacă, pentru dumneavoastră, înfrângerea înseamnă o pancartă pe care scrie „sfârșit", nu vă folosiți experiența în mod corect. Cel care renunță nu învinge niciodată. Un învingător nu renunță niciodată.

Citiți, la pagina 120, Cele unsprezece secrete ale șefului. Rămâneți la această pagină și recitiți atent fiecare secret. Reflectați. Apoi evaluați-vă chiar aici cu privire la fiecare dintre cei unsprezece factori care transformă un om obișnuit într-un conducător. Evaluați-vă pe o scară de la 1 la 5. Dacă v-ați dat „1" la controlul de sine, spre exemplu, asta înseamnă că, practic, nu aveți control de sine. O evaluare „5" ar însemna că autocontrolul este aproape perfect. Faceți această evaluare atent; rețineți, vă construiți aici un autoportret foarte personal ce vă îndreaptă către succes. Rețineți că, în anii ce vor urma, vă veți verifica notițele și evaluările periodic.

1 2 3 4 5

CURAJ DE NECLINTIT

CONTROL DE SINE

UN SIMȚ ACUT AL DREPTĂȚII

O DECIZIE FERMĂ

PLANURI PRECISE

OBICEIUL DE A FACE MAI MULT DECÂT SUNTEM PLĂTIȚI

O PERSONALITATE PLĂCUTĂ

COMPASIUNE ȘI ÎNȚELEGERE

STĂPÂNIREA DETALIULUI

DISPONIBILITATEA DE A-ȘI ASUMA RESPONSABILITATE DEPLINĂ

COOPERARE

Citiți și remarcile enumerate sub cele zece categorii ce încep pe pagina 122: De ce eșuează unii conducători. Acum reluați fiecare punct unul câte unul, citindu-le pe rând (de exemplu Incapacitatea de a organiza detaliile) și comentariile făcute de dr. Hill. Apoi, la fiecare, opriți-vă și reflectați.

Întrebați-vă: *Se aplică asta și la persoana mea?* Răspundeți înainte să citiți următorul punct. Dați un răspuns absolut cinstit — personal și confidențial — provenit din cele mai profunde lăcașuri ale sufletului dumneavoastră.

Apoi, după ce terminați lista, reîntoarceți-vă la primul punct. De data aceasta, punct cu punct, *schimbați fiecare negativ într-un pozitiv.* Astfel, incapacitatea de a organiza detaliile — formulată clar în mintea dumneavoastră — se transformă în: „Pot și chiar îmi fac timp și depun efortul necesar să clasific și să sortez îndatoririle sau obiectele sau timpul sau orice alt lucru sau noțiune abstractă care are nevoie de organizare."

Folosiți-vă propriile cuvinte; vorbiți pentru DUMNEAVOASTRĂ.

Materialul ce începe la pagina 126, „Cinci modalități de a obține o slujbă bună", poate nu vi se potrivește. Totuși, explorați-l, de vreme ce o persoană cu calități de conducător îi ajută adeseori pe alții să-și găsească slujbe. Din același motiv, indicațiile pentru pregătirea unui Curriculum vitae trebuie citite cu atenție.

Același lucru se aplică celor șapte pași enunțați la paginile 132–133, ce privesc obținerea slujbei pe care v-ar plăcea să o aveți. Poate deja o aveți, dar puteți ajuta, de fiecare dată, pe altcineva să-și găsească slujba ideală. Sau puteți înțelege — aplicând criteriile acestor șapte puncte — că cineva cu care lucrați are nevoie de sfaturi — sau cineva *pentru care* lucrați face imposibil ca slujba pe care o aveți să fie cea potrivită. Slujba care vi se potrivește DUMNEAVOASTRĂ este un factor de importanță capitală în viață. Oricine lucrează, oricine face angajări trebuie să țină seama în special de punctul 5: Concentrați-vă asupra a ceea ce puteți dumneavoastră *să dați*. Acest factor a fost el singur o cheie esențială a succesului pentru mulți oameni.

Legați asta cu formula „CCS", de la pagina 135. Luați notă apoi de insistența lui Andrew Carnegie de a lucra cu alți oameni obișnuiți să muncească într-un spirit de armonie. Și Henry Ford — printre mulți alți oameni de succes care au făcut mii de angajări — a înțeles valoarea relațiilor personale armonioase. A spus că ar plăti mai mult pentru știința relațiilor cu oamenii decât pentru oricare altă capacitate. Charles M. Schwab era vestit pentru capacitatea sa de comandă.

Începând cu pagina 138, citiți lista dr. Hill de treizeci și una căi spre eșec. Dr. Hill recomandă: „Parcurgând lista, verificați-vă punct cu punct în scopul de a descoperi câte dintre aceste cauze ale eșecului stau în calea succesului dumneavoastră." Faceți asta. Și mai mult: Luați fiecare dintre acele etichetări — Mediu ereditar nefavorabil, Lipsa unui scop bine definit în viață ș.a.m.d. — și puneți-o acolo unde se potrivește, într-una dintre următoarele coloane. Faceți două liste. Scrieți chiar aici:

Mi se aplică mie	Nu mi se aplică mie

Faceți acest lucru cu seriozitate. Când ați terminat, luați fiecare dintre punctele pe care le-ați scris sub *Mi se aplică mie* și împărțiți lista în două liste mai mici, după cum urmează:

Pot să îmbunătățesc situația	Nu e nimic de făcut

Dar — înainte să treceți ceva la rubrica *Nu e nimic de făcut,* provocați-vă. Spuneți: „Ei bine, trebuie neapărat să modific cumva această situație", iar resemnarea de odinioară se poate schimba acum în hotărâre. Ca și în cazul multor altor oameni, când sunteți gata să scrieți o trăsătură a dumneavoastră sub rubrica *Nu e nimic de făcut,* „luați măsuri" și, deodată, izbiți cu pumnul în masă și spuneți: „Cine zice că nu e nimic de făcut!" După cum accentuează dr. Hill, există foarte, foarte puține obstacole de netrecut. Viața este plină de căi spre succes care ocolesc obstacolele, le depășesc și le înfrâng, le lovesc cu putere.

La pagina 146 începe o listă de 28 de întrebări foarte personale. Unele dintre ele pot avea drept răspuns Da sau Nu. Numărul 28 ia mai mult timp, dar fiecare clipă petrecută în scopul răspunderii corecte la această întrebare vă poate aduce o mie de dolari. (Această întrebare a fost formulată intenționat mai vag; spre exemplu, vă obligă să separați principiile fundamentale ale succesului, și puteți chiar răsfoi întreaga carte din nou pentru a vă asigura că le cunoașteți.)

Răspundeți la fiecare dintre cele 28 de întrebări. Dați răspunsurile scurte chiar pe marginea paginii. Dacă aveți un răspuns mai amplu, scrieți-l separat și capsați-l, sau lipiți-l pe carte.

Asigurați-vă că citiți și înțelegeți textul acestui capitol, ca și listele și chestionarul său. De vreme ce în „disecarea" capitolului ați pus cu siguranță accentul pe punctele sale esențiale, nu e nevoie, în acest caz, să redactați lista ideilor *De reținut*. Citiți-o pe cea a dr. Hill la pagina 158 și asigurați-vă că îi înțelegeți semnificația.

Nu renunțați la acest gând-cheie: *Banii nu știu să se miște, să gândească sau să vorbească; dar „aud" când cineva care îi dorește îi cheamă…*

Acum reluați lectura…

Citiți Pasul 7 către îmbogățire HOTĂRÂREA,
pagina 159

De vreme ce ne aflăm acum la jumătatea drumului printre cei treisprezece pași către îmbogățire, cunoașteți procedeele folosite în aflarea de puncte-cheie pentru fiecare capitol din DE LA IDEE LA BANI și înscrierea cu litere de foc în propria minte. De acum înainte, vă voi reaminti doar să *disecați* un capitol și voi folosi instrucțiuni concise, pe care ați învățat cum să le dezvoltați.

Centrul acestui scurt capitol este povestea Declarației de Independență. Citiți-o cu atenție. Ea are efecte mult mai puternice, este o poveste adevărată cu mult mai multe implicații psihologice decât își închipuie multă lume.

Remarcați mai ales, la pagina 170, cum reflectă această poveste cel puțin șase dintre principiile pe care le găsiți în DE LA IDEE LA BANI.

Ce înseamnă *Hotărâre* pentru dumneavoastră? Recunoașteți această hotărâre în ființa dumneavoastră? Dar la ceilalți? Puteți vedea și reține lecțiile pe care le învățați în a-i observa atât pe alții cât și pe dumneavoastră înșivă?

Alcătuiți o listă alăturată cu zece oameni despre care știți că sunt *fie* remarcabil de hotărâți, *fie* remarcabil de nehotărâți.

	Nume	Hotărât	Nehotărât	De succes	Ratat
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

După redactarea acestei liste, întoarceți-vă și verificați fiecare persoană ca fiind de succes sau nu. Aplicați acești termeni în contextul lor specific: adică o gospodină de succes are succes, în vreme ce un ratat care poate mânui mai mulți bani într-o zi decât ea într-un an nu are totuși succes.

Veți observa cu siguranță cum se suprapun HOTĂRÂREA și SUCCESUL. Nu aveți altă soluție decât să vă descurcați. Așa stau lucrurile!

Acum treceți la lista ideilor *De reținut* — a dumneavoastră — și a dr. Hill — la întrebările pe care vi le puneți singuri, cum ați mai făcut-o înainte.

Rețineți pentru totdeauna acest gând-cheie: *Orice om puternic este guvernat de propria-i putere.*

Când vă simțiți pregătiți, reluați lectura…

Citiți **Pasul 8 către îmbogățire PERSEVERENȚA,** pagina 173

Rețineți esențialul din acest capitol, până la pagina 192. Înțelegeți că perseverența și hotărârea merg împreună, hotărârea are rădăcini slabe dacă cel ce ia hotărârea nu este perseverent și nu o urmează, fie și pentru a afla că greșește cu desăvârșire, dar chiar și atunci rămânând pe poziții, iar modalitățile de decizie se regăsesc clare și puternice.

În repetate rânduri în DE LA IDEE LA BANI am revenit la ideea *conștiinței banului.* Remarcați că sărăcia este atrasă de cel a cărui minte este deschisă să o primească, așa cum și banii sunt atrași în mod hotărât de cel a cărui minte este pregătită în mod deliberat să îi atragă. Și: *conștiința sărăciei se naște fără ca noi să fim conștienți că aplicăm deprinderile ce îi sunt favorabile.* Și nu pierdeți deloc din vedere: sunteți conduși de SUBconștient; conștientul este doar executantul „șefului" numit subconștient, dar puteți transmite, în mod conștient, comenzi subconștientului până când ele prind rădăcini și acționează în sens opus.

Povestea lui Fannie Hurst și cea a lui Kate Smith sunt mari lecții de perseverență. La paginile 180–181, luați în considerație cele opt atitudini majore care se regăsesc în spatele perseverenței. Recitiți-le, apoi întoarceți-vă aici și completați literele lipsă din testul scurt de mai jos.

Perseverența se bazează în mare măsură pe:

Un s□□□ bine p□□□□□□t
Î□□□□□□□□a în s□□□
C□□□□□□□□e t□□□□□□□e

P□□□□□a v□□□□□i
D□□□□□□□□□a
D□□□□□a
P□□□□□i laborios a□□□□□□□e
C□□□□□□□□a

Inventarul perseverenței, care începe la pagina 181, ar trebui să vă fie foarte familiar. Citiți-l și recitiți-l cu atenție. Dacă vreun aspect vi se pare inedit sau incomod, întoarceți-vă și recitiți capitolele: Gândurile sunt lucruri, Dorința, Imaginația și Planificarea organizată. Asigurați-vă că ați asimilat fiecare element din De la idee la bani; ajutați-vă de notițele făcute.

Citiți cu atenție povestea lui Mohamed. Ca și cea a Declarației de Independență, ea abundă în sensuri ascunse. Însușiți-vă elementele mistice și reduceți-le la termeni practici; găsiți elementele paralele cu propria dumneavoastră viață, dacă se poate, deși ele s-ar putea să se lege de problemele de zi cu zi, de opoziția dintre oamenii de afaceri și evenimente familiare de acest fel. Apoi întoarceți-vă și întrebați-vă: *Cum a apărut CREDINȚA în viața MEA?* Nu vă gândiți la religie ca atare; ci la CREDINȚĂ în sensul ei global.

Apoi remarcați conținutul celui de-al patrulea paragraf de la pagina 189: „Realizând un studiu imparțial despre profeți, filozofi, oameni minune și conducătorii religioși ai trecutului, suntem inevitabil atrași spre concluzia că perseverența, un efort concentrat și un scop bine definit sunt sursele majore ale împlinirii."

Acum scrieți cel puțin cinci ocazii în care v-ați manifestat conștiința banilor, sau, dacă nu există nici una, scrieți asemenea exemple despre cunoscuți. Și în timp ce faceți acest lucru, rețineți clar un fapt bine cunoscut: conștiința banilor își află rădăcina în *sufletul oamenilor.*

Știți, termenul „conștiința banilor" este adesea prost înțeles. Nu sunteți în căutarea avariției — o copleșitoare conștiință a banilor strânși cu zgârcenie. Nici nu căutați acea perspectivă care măsoară totul, orice valoare a existenței umane, în bani. Căutați — și sper să găsiți — o conștiință a banilor care vă dezvăluie credința nestrămutată în dumneavoastră înșivă ca persoană care câștigă sume substanțiale de bani, care *dorește* să-i câștige și *chiar* îi câștigă.

Atenție la lista de idei *De reținut*. Selectați atent ideile pe care le includeți în ea. Puteți include exemplele de conștiință a banilor ca parte integrantă din aceste concluzii.

Rețineți: *Dorințele slabe aduc rezultate slabe;* și *Oricine poate învăța să fie perseverent*.

După ce veți fi terminat de făcut toate acestea bine și cu sinceritate, puteți merge mai departe…

Citiți **Pasul 9 către îmbogățire** **PUTEREA MINȚILOR SUPERIOARE,** pagina 193

Cu creionul în mână (ca și cum ar mai fi nevoie să vă reamintesc), citiți acest capitol până la pagina 200.

El vă împrospătează și vă întărește cunoștințele referitoare la minunatele moduri prin care mințile se pot ajuta reciproc. Vedeți acum amploarea aproape nelimitată a acestui principiu care a fost atât de profitabil pentru atâția oameni.

Aflați că un om ca Andrew Carnegie avea cincizeci de consultanți în jurul său. Și dumneavoastră puteți face minuni transformându-vă propria viață cu ajutorul a vreo șase prieteni, sau chiar a trei sau patru.

Am gândit ca acest MANUAL AL CITITORULUI să includă detalii suplimentare privitoare la utilizarea principiului Minților Superioare. Iată o schiță:

1. Începeți având alături doar două sau trei persoane pe care le cunoașteți bine. Asigurați-vă că se armonizează cu dumneavoastră și între ele. Puneți-vă de acord că scopul esențial al acestei alianțe este dezvoltarea reciprocă atât a minții, cât și a sufletului.
2. Țineți-vă departe de domenii precum politica, religia sau orice alt subiect „sensibil". Scopul dumneavoastră este de a vă ajuta reciproc, pe baza experienței comune. Fiecare dintre dumneavoastră vor fi avut, în mod firesc, experiențe pe care ceilalți nu le-au avut. Nu introduceți în relațiile cu acest grup nici o problemă controversată care poate slăbi spiritul cordial, cooperant al întregii afaceri.
3. Grupul dumneavoastră să acționeze unitar în ceea ce privește atitudinea de *păstrare a secretelor*. Tot ceea ce vă spuneți unul altuia trebuie tratat în regim confidențial. Libertatea de expresie trebuie să fie întotdeauna încurajată, niciodată descurajată.
4. Cu consimțământul unanim al tuturor membrilor, câte un nou membru poate fi invitat din când în când să se alăture grupului. Nu lăsați ca grupul să se mărească într-o asemenea măsură încât să devină greoi. De asemenea, testați-i pe o perioadă scurtă pe noii membri, pentru a vă asigura că se armonizează cu ceilalți.
5. Deși fiecare membru din grupul dumneavoastră de Minți Superioare poate aborda o tactică diferită, în funcție de propria experiență și personalitate, ar trebui să vă puneți cu toții de acord asupra principiilor *generale* de succes în viață. Principiile din DE LA IDEE LA BANI au răsplătit cu dărnicie pe mulți oameni de succes.
6. Dați fiecărui membru șansa de a conduce grupul, schimbând, din când în când, președintele grupului. Una dintre sarcinile esențiale ale acestuia va fi să pună o limită de timp asupra intervențiilor celor mai comunicativi membri ai grupului. Ar trebui, de asemenea, să încurajeze fiecare membru să spună ceea ce gândește cu adevărat.
7. Unele grupuri de succes de Minți Superioare s-au format din persoane care au în comun profesia lor. În astfel de cazuri, ar trebui să includeți manageri în domeniu; un astfel de plan a avut mereu drept rezultat cooperare și profit reciproc.
8. Orice grup „Minți Superioare" ar trebui să aibă și un alt scop în afara celui imediat. Ar trebui să aibă ca țel furnizarea unor beneficii precise pentru persoanele din afara grupului. S-ar putea, spre exemplu, să conduceți o Clinică a Oamenilor cu Probleme, sau să sponsorizați un club de tineret sau o organizație similară.

Un grup „Minți Superioare" vă reamintește și vă demonstrează în mod constant cât de profitabil este să folosiți și alte minți decât a dumneavoastră — în vreme ce, desigur, vă oferiți să v-o „împrumutați" pe a dumneavoastră altora.

Iarăși, în acest capitol, ne întoarcem la acea afirmație foarte importantă. *Nu e nevoie de nici un plan pentru sărăcie*. Vizualizați cu ochii minții marele „izvor de putere". Înțelegeți cum un PLAN, întărit de CREDINȚA ÎN

SINE, o credință care include o fermă CONȘTIINȚĂ A BANILOR, vă poate împinge spre curentul care vă poartă în sus și către savurarea bogăției abundente.

Scrieți lista ideilor *De reținut*. Sper că n-ați uitat să înregistrați cu mare atenție aceste probleme pe fișe ulterior atașate cărții.

Punându-vă întrebări dumneavoastră înșivă, referiți-vă la afirmația dr. Hill: *E foarte ușor să rămâi sărac; nu e nevoie de nici un plan pentru sărăcie.*

Observați-i pe cei din jur care demonstrează acest adevăr. Veți observa că o *dorință* interioară *de a rămâne sărac* pune stăpânire adesea pe câte un om care, atunci când s-a ridicat puțin, făcând mare caz de așa-zisul efort, se lasă să se scufunde iarăși. Apoi se poate adresa oricărui cunoscut cu cuvintele: „Vedeți? N-are rost."

Țineți minte: *Puteți folosi mai multe minți decât doar a dumneavoastră.*

Când veți fi făcut dreptate deplină acestui capitol important, treceți la următorul…

Citiți **Pasul 10 către îmbogățire**
MISTERUL TRANSFERULUI ENERGIEI SEXUALE,
pagina 202

Citiți acest capitol și studiați-l cu atenție în vederea unor concluzii importante. Citiți până la pagina 227.

Sunteți de acord cu premisa generală a acestui capitol?

Ați observat magnetismul sexual al oamenilor de succes?

Vă puteți gândi la un om de succes din viața publică actuală care radiază magnetism sexual?

Ați aflat că emoția sexuală are trei manifestări esențiale în viață. Cel evident este perpetuarea umanității. Dar mai există încă două de mare însemnătate. Fără să vă mai întoarceți la capitol, numiți-le aici; apoi verificați-le.

1. ______________________________

2. ______________________________

Emoția sexuală, atunci când este stăpânită și redirecționată în mod corect, este o forță dominantă care își menține toate atributele de imaginație trează, curaj, perseverență și capacitate creatoare. Toate forțele puternice care însoțesc impulsurile sexuale sunt disponibile acum pentru creații excepționale în literatură, artă, afaceri, politică, în orice profesiune sau vocație. Cei ce acumulează averi însemnate și sunt recunoscuți pe plan larg sunt motivați de fiecare dată de influența unei femei.

Exprimarea sexuală stă pe primul loc pe lista stimulilor la care răspunde mintea. Iată o listă dublă de astfel de stimuli. Tăiați-l pe cel pe care nu îl considerați stimul; când ați terminat, verificați-vă răspunsurile cu lista ce începe la pagina 205 din DE LA IDEE LA BANI.

Stimuli mentali — buni și răi

Frustarea sexuală	Exprimarea sexuală
O dorință arzătoare de a-și atinge scopul	O atitudine nepăsătoare
Prietenia	O singurătate lipsită de prieteni
Absența desăvârșită a oricărei suferințe mentale sau fizice	Suferință comună, similară cu cea a unui grup persecutat

Frica	Curaj
Abstinența	Narcoticele și alcoolul
Nici o încercare de a atinge subconștientul	Autosugestia
Nici o împrejurare în care ați cerut vreodată un sfat	Folosirea unui grup de Minți Superioare
Muzica	Nici o apreciere a muzicii
Ura	Iubirea

Remarcați faptul că anumiți stimuli mentali pot sfârși prin a fi dăunători. Și remarcați în mod special faptul că există nenumărați stimuli disponibili care sunt deplini și vă ajută în mod deosebit.

Mintea, odată stimulată, se ridică deasupra orizontului gândurilor obișnuite. Lucrând cu sprijinul imaginației creatoare, cel de-al Șaselea Simț — această sursă de geniu — devine disponibil pentru oricine. Și îndărătul acestui rezervor fără limite de energie direcționată stă magia transferului energiei sexuale.

Înseamnă acest transfer o „înfometare" sexuală? Niciodată. El înseamnă doar folosirea corectă a sexului opusă abuzului. Gândiți-vă de ce majoritatea oamenilor intră în cea mai extraordinară perioadă de împliniri după patruzeci de ani. Experiența se leagă mult de acest lucru; dar, de asemenea, fapt necunoscut pentru majoritatea oamenilor, controlul exercitat de latura fizică a sexului se extinde asupra minții și imaginației, oferă o putere copleșitoare facultăților creatoare. Recunoașteți cu seninătate că forța motivantă cea mai extraordinară a unui bărbat este dorința lui de a mulțumi femeile?

De unde vine inspirația? Citiți și meditați asupra celor patru surse detaliate la pagina 207. Gândindu-vă

la ideile *De reținut* ale acestui capitol, întrebați-vă ce tipar se regăsește în aceste dovezi de fler. Vă vine inspirația înainte de culcare? Când vă treziți? Când vă bărbieriți? Dacă reușiți să descoperiți *acest* lucru, veți avea multe de câștigat. Momentul în care sunteți inspirat este probabil cel în care „funcționați perfect" în scopul ajungerii la decizii importante.

Întrebați-vă și ce s-a întâmplat atunci când v-ați urmat inspirația. Încercați să vedeți, urmând experiențele proprii, diferența dintre ascultarea unui adevărat fler și ordinele gândurilor inspirate de iluzii create de o anumită imagine mentală a ceea ce ați *dori* dumneavoastră să se întâmple.

După ce v-ați formulat întrebările dinainte, enunțați-vă propriile idei *De reținut*.

Gândul-cheie este: *Sursa oricărui geniu vă stă la dispoziție.*

Când veți fi stăpânit acest capitol, treceți la Pasul următor…

Citiți Pasul 11 către îmbogățire SUBCONȘTIENTUL, pagina 229

Porniți în căutarea gândurilor care vă fac să gândiți.

Ați citit — și sper că ați subliniat — o afirmație vitală de la pagina 229: *Vă puteți implanta în mod voluntar în subconștient orice plan, gând sau scop pe care doriți să-l transformați în echivalentul său fizic sau financiar.*

Acesta nu este un gând care trebuie considerat ca fiind nou. Scopul său este de a vă aminti de acest mare adevăr universal, acum accentuat în mod special.

Subconștientul lucrează zi și noapte. Dacă nu reușiți să-l semănați cu dorințe, se va hrăni cu gândurile negative care ajung la el ca rezultat al neglijenței dumneavoastră.

Totul începe cu un impuls de gândire. Subconștientul este foarte susceptibil de a fi influențat de gândurile îmbinate cu emoție. Emoțiile dumneavoastră se pot plasa între cele șapte emoții pozitive. (Completați literele lipsă.)

D□□□□□a
I□□□□□a
En□□□□□□□□l
S□□□□□□a (vezi pagina 234)
C□□□□□□a
□□x□l
R□□□□□□□□□l

Sau vă puteți transforma în victimă, căzând pradă impulsurilor cu care se alimentează subconștientul prin cele șapte emoții negative principale. (Completați literele lipsă.)

G□□□□□a
Ră□□□□□□□a
Su□□□□□□□□a
M□□□a (vezi pagina 234)
F□□□a
L□□□□□a
U□a

Emoțiile pozitive și negative nu pot domina mintea în același timp. Lăsați-le pe cele pozitive să vă stăpânească; efectul va avea ecou și asupra subconștientului, și se va reflecta și în toate faptele dumneavoastră. Veți descoperi și că subconștientul este intermediarul care traduce rugăciunile noastre în termeni pe care Inteligența Infinită îi poate recunoaște, și prin care vi se pot furniza planuri și idei care răspund cu adevărat la rugăciunile dumneavoastră.

Repetați ideea principală: *Puteți să vă implantați voluntar în subconștient orice plan, gând sau scop pe care doriți să-l transformați în echivalentul său fizic și financiar.*

Acum revizuiți procedura deosebit de importantă legată de ideile *De reținut*.

Nu părăsiți nici un capitol până ce nu l-ați integrat în propria dumneavoastră ființă. Când sunteți pregătiți — când ȘTIȚI într-adevăr acest capitol — continuați lectura…

Citiți Pasul 12 către îmbogățire CREIERUL, pagina 238

Citiți până la pagina 245.

Acest capitol din care aveți multe de reținut vă oferă o idee despre amploarea forțelor ce lucrează în interiorul creierului dumneavoastră, acolo unde 10 până la 14 miliarde de celule nervoase sunt capabile de combinări practic infinite în circuite. Creierul dumneavoastră are o capacitate potențială de gândire, memorie, condiționare și autoperfecționare cu mult mai mare decât cea a unui calculator, care, la urma urmelor, își amintește și procesează doar ceea ce i se spune. Rețineți: un calculator nu poate, ca dumneavoastră, să adauge imaginație creatoare la datele înmagazinate în banca sa de date. Nu are acces la tărâmurile nedescoperite ale gândului și împlinirii. Acest privilegiu este rezervat integral omului.

Subconștientul este „pista de lansare" a creierului. El transmite vibrații de gând către „stația de captare" a imaginației creatoare. Teste științifice atente făcute la Universitatea Duke au demonstrat că există numeroase șanse ca telepatia și capacitatea de previziune să existe într-adevăr, oferind un mijloc natural prin care un creier poate comunica direct cu altul. Toți părem controlați de forțe invizibile și intangibile; totuși, ele sunt forțe absolut *naturale*.

La prima vedere, acest capitol pare să aibă puține în comun cu îmbogățirea — în toate sensurile sale. Citiți cu atenție, disecați totul cu atenție, iar atenția să vi se concentreze asupra gândului-cheie, de la pagina 241: *... forța intangibilă (și înțelepciunea) ce sălășluiesc în pământ — forța care îi oferă hrana, îmbrăcămintea și banii pe care îi are în buzunar.*

Puteți face apoi legătura între acest gând și gândul-cheie, motivul esențial ce a justificat scrierea cărții DE LA IDEE LA BANI. L-ați remarcat cu siguranță, deși poate l-ați exprimat în propriile dumneavoastră cuvinte. Acesta este gândul-cheie și mina de aur a întregii cărți:

ORICE GÂND ZĂMISLIT DE MINTE
POATE DEVENI REALITATE.

În acest fel succesul, fericirea, sănătatea și întreaga dumneavoastră viață nu se mai reduc la muncă, joc și somn. Ele se leagă în întregime de tărâmul *mental;* și conceptul de *minte* include locuri departe de gândirea comună și conștientă.

Nu formalizați ideile *De reținut* referitoare la acest capitol. Încercați doar să reformulați capitolul. Rezumați-vă la 100 sau 200 de cuvinte.

Când vă simțiți pregătit, treceți la Pasul 13 către îmbogățire...

Citiți **Pasul 13 către îmbogățire AL ȘASELEA SIMȚ,** pagina 246

Citiți acest capitol palpitant până la pagina 255. Pe măsură ce citiți, faceți sublinieri, dar numai până la pagina 248. Citiți, dar nu adnotați, mult comentata confesiune a dr. Hill despre „sfetnicii nevăzuți". Reîncepeți sublinierile la pagina 252 — *Cum să vă treziți al Șaselea Simț*.

Remarcați că „sfetnicii imaginari" sunt creația pură a imaginației creatoare. Totuși, după cum susține autorul însuși, membrii imaginari ai cabinetului său l-au condus pe căile glorioase ale aventurii, au reînviat aprecierea adevăratei măreții, au încurajat strădiunța creativă și au provocat exprimarea gândului sincer.

Dificultatea este că oamenii cu puțină imaginație tind să înțeleagă greșit o astfel de experiență. Oricine citește și se gândește intens la DE LA IDEE LA BANI, va înțelege totuși în ce fel poate imaginația creatoare să formeze un parteneriat chiar și între creiere de mult apuse. Parteneriatul nu este real, dar este, în mare măsură, la fel de eficient. Minți trecute de mult în neființă ne ajută să învârtim lumea cu gândurile pe care le-au lăsat în urmă (sub formă de cuvinte) și impresia puternică și penetrantă a personalității lor și-a pus amprenta asupra noastră prin împlinirile pe care le-au obținut.

Vreți să vă formați propriul cabinet imaginar de minți ilustre care să vă viziteze? Nu oricine poate. Mai întâi de toate, acest lucru presupune — așa cum am menționat mai devreme în acest MANUAL AL CITITORULUI — capacitatea dumneavoastră interioară de a vă lua în serios ca o persoană care își poate îmbunătăți *eul*. Cel care poate și reușește să-și întrunească propriul cabinet imaginar se plasează cu câtiva pași înaintea semenilor săi. Alegeți-vă propriii membri ai cabinetului. Ei pot fi oameni de stat. Sau experți în finanțe, industrie, invenții ori artă. Alegeți-i atent. Căutarea continuă a propriului eu, noua viziune asupra scopurilor și dorințelor dumneavoastră ascunse vă vor ajuta să vă alegeți membrii cabinetului care vă pot ajuta cel mai mult.

Cel de-al șaselea simț nu poate fi identificat cu precizie, și limitat ca și celelalte cinci simțuri — văzul, gustul, pipăitul, mirosul și auzul. Prin exercițiu și credință, cel de-al șaselea simț devine un fel de înger păzitor care vă deschide ușa templului înțelepciunii.

Gândul-cheie al acestui capitol apare în ideile *De reținut* ale dr. Hill: *Acum sunteți conectați la acel misterios „ceva" care le-a servit de sprijin oamenilor importanți ai tuturor vremurilor.*

Redactându-vă propriile idei *De reținut*, concentrați-vă asupra principiului *conducerii*. Găsiți în viața dumneavoastră momente când v-ați simțit condus de o forță invizibilă: de fler, de al șaselea simț. Ați mai trecut prin așa ceva înainte. Subconștientul dumneavoastră a prelucrat între timp aceste situații, astfel încât acum, când sunteți în căutarea acestui fel de exemple, alte duzini vi se vor îngrămădi în minte.

După ce veți fi înțeles marea putere ce stă la baza celui de-al șaselea simț, ați terminat lectura și adnotarea celor treisprezece Pași către îmbogățire. Ultimul capitol vă va prezenta informații importante, cuprinzătoare despre FRICĂ și cum să vă eliberați de ea. În acest ultim capitol veți da și câteva scurte teste în pregătirea Secțiunii de Examinare care încheie această broșură. Sunteți gata?

Citiți **Cele șase stafii ale fricii**, pagina 256

Citiți și subliniați până la pagina 294, dar nu răspundeți la chestionarul de la pagina 284.

V-ați analizat atent, ați văzut că fricile nu înseamnă nimic altceva decât stări de spirit care, desigur, se supun dirijării și controlului dumneavoastră. Natura l-a înzestrat pe om cu control absolut asupra unui singur lucru: *gândul*. Puțini oameni exercită acest control, dar, dacă îl întărim cu exercițiu și credință, este foarte eficient.

Care sunt cele șase frici *esențiale*? Scrieți-le aici, fără să vă inspirați de nicăieri:

1. ______________________
2. ______________________
3. ______________________
4. ______________________
5. ______________________
6. ______________________

Acum verificați-vă la pagina 257, pentru a vedea dacă vi le-ați amintit corect.

Analizându-vă propriile frici, ați putea descoperi că vă e frică de SĂRĂCIE, care este foarte distructivă. Avem tendința să „ne înghițim" unii pe alții din punct de vedere financiar, așa că frica se autoalimentează. Care sunt simptomele care indică frica de sărăcie? Completați literele lipsă:

Ind☐☐☐☐☐☐☐a
Nehot☐☐☐☐☐a
Î☐☐☐☐☐☐a
Îngr☐☐☐☐☐☐☐a
Pr☐☐☐☐☐☐a ex☐☐☐☐☐☐ă
Am☐☐☐☐☐a.

Verificați aceste simptome în carte, la pagina 262–263. Ați citit cu puțin timp înainte descrierea succintă a simptomelor. Acum citiți-le din nou.

Vă e teamă de CRITICĂ? Această frică poate distruge inițiativa cuiva, îi poate distruge puterea de imaginație și îl poate afecta în nenumărate feluri. Un părinte comite o adevărată crimă creând, prin critică inutilă, un complex de inferioritate copilului său. Se poate să suferiți de sechele din copilărie, dar le puteți depăși. Enunțați cele șapte simptome care demonstrează frica dumneavoastră de critică. Pe măsură ce completați literele lipsă, priviți drept în față aceste frici:

Con□□□□□□a de s□□e
L□□□a de ech□□□□□u
Per□□□□□□□□□e sl□□ă
Com□□□□□l de in□□□□□□□□□□e
Ex□□□□□□□□□a
Li□□a de in□□□□□□□ă
Li□□a am□□□□ei.

Verificați aceste frici ce vă consumă eul interior la paginile 268–269. Mergeți imediat mai departe (după ce veți fi citit comentariile) ca să vedeți cât de bine vă puteți reaminti cele șapte simptome care vă demonstrează frica de ÎMBOLNĂVIRE:

Au□□□□□□□□□a negativă
Ipo□□□□□□a
In□□□□□□a
Sus□□□□□□□□□□□□□a
Auto-me□□□□□□a
E□□□□□□□a
În□□□□□□□□□a.

Verificați, începând de la pagina 271. Dar observați acum faptul că anumite simptome se suprapun; cum un simptom precum *îngrijorarea* își poate iți capul urât în vreo șase domenii diferite de viață.

Care sunt cele trei simptome principale care demonstrează LIPSA DE DRAGOSTE?

Ge□□□□a
Gă□□□□a n□□□□ui în pa□□□ă
Jo□□□□le de n□□□c.

Verificați-le la pagina 274. Apoi reporniți la drum: Care patru simptome demonstrează FRICA DE BĂTRÂNEȚE?

Î□□□□□□□□ea pr□□□□□□ă
S□□□□ de a fi b□□□□n
U□□□□□□a in□□□□□□□□i
M□□□□□□□a de a fi m□□ t□□□r.

Verificați la pagina 275. La drum din nou: Care trei simptome demonstrează FRICA DE MOARTE?

G□□□□l la mo□□□e
Aso□□□□□a cu □□□□□ de să□□□□e
Aso□□□□□a cu bo□□a sau lip□a de echi□□□□u.

Verificați cu lista de la pagina 278. Acum luați șase dintre fișele dumneavoastră și copiați listele pe fișe, câte una pe fiecare fișă. Puneți fișele pe masă și amestecați-le. Remarcați încă o dată tiparele fricii care pot să vă domine întreaga viață și modalitatea prin care unele frici se suprapun. Veți observa că o frică esențială poate purta mai multe nume sau poate fi supusă mai multor abordări. Convingeți-vă și singuri de acest adevăr. Uitați-vă la liste până le vizualizați și cu ochii închiși. Lipiți sau capsați cele șase fișe în caietul dumneavoastră.

Îngrijorarea înseamnă frică — o stare de spirit bazată pe frică. De îndată ce vă hotărâți, vă eliberați de grijă. Puteți ajunge la o decizie generală, intimă, că nimic din ceea ce are de oferit viața nu merită grija dumneavoastră.

Un alt mare rău este *susceptibilitatea în fața influențelor negative*. Ar trebui să faceți o analiză atentă pentru a vedea dacă sunteți prea susceptibil. Materialul inclus în Secțiunea de Examinare vă va ajuta și aici. După cum spunea și dr. Hill: „Fără îndoială, cea mai comună dintre slăbiciunile tuturor oamenilor este obiceiul de a-și lăsa porțile spiritului deschise în calea influențelor negative din partea celorlalți."

Înainte să răspundeți la chestionarul de la pagina 284, scrieți-vă propriile idei *De reținut*. Consultați-le apoi pe cele ale dr. Hill. Creați șase întrebări, toate bazându-se pe lista de alibiuri care începe la pagina 290. *Ghidați-vă mai ales după alibiurile pe care le-ați subliniat.*

Acum așezați-vă cu chestionarul care începe la pagina 284 în față. Tratați acest chestionar extrem de important într-un fel foarte special. Răspundeți mai întâi în carte. Așteptați trei zile. Apoi răspundeți la el aici, în MANUALUL CITITORULUI, unde este retipărit. Apoi comparați-vă răspunsurile cu cele pe care le-ați dat în carte. S-ar putea ca unele să difere. Întrebați-vă de ce. Întrebați-vă ce *toană*, sau stare de spirit, v-a afectat răspunsurile.

Deci, pentru moment, săriți peste chestionarul tipărit mai jos. Răspundeți mai întâi în carte, reveniți la el peste trei zile.

Gândiți-vă înainte să răspundeți

Vă plângeți adesea că „vă simțiți prost", și dacă da, de ce?

Considerați că cei din jur greșesc la cea mai mică provocare?

Greșiți adeseori la serviciu, și dacă da, de ce?

Sunteți sarcastic și ofensiv în conversație?

Evitați în mod deliberat să vă asociați cu cineva, și dacă da, de ce?

Suferiți adesea de indigestie? Dacă da, care este cauza?

Viața vi se pare inutilă și viitorul lipsit de speranță?

Vă place ceea ce faceți? Dacă nu, de ce?

Vă autocompătimiți adesea? Și dacă da, de ce?

Sunteți invidioși pe cei mai buni decât dumneavoastră?

La ce vă gândiți mai mult, la succes sau la eșec?

Deveniți mai încrezător sau mai puțin încrezător în capacitățile personale pe măsură ce înaintați în vârstă?

Învățați ceva din greșeli?

Dați voie vreunei rude sau cunoștințe să vă îngrijoreze? Dacă da, de ce?

Sunteți uneori „în al nouălea cer" și alteori în culmea disperării?

Cine exercită cea mai inspiratoare influență asupra dumneavoastră? De ce?

Tolerați influențele negative sau distructive pe care le-ați putea evita?

Sunteți neglijent/ă în ceea ce privește propria înfățișare? Dacă da, când și de ce?

Ați învățat cum să vă „înecați necazurile" când sunteți prea ocupat ca să vă mai preocupați și de ele?

V-ați numi „o târâtoare nevertebrată" dacă i-ați lăsa pe alții să gândească în locul dumneavoastră?

Câte necazuri previzibile vă afectează și de ce le tolerați?

Recurgeți la băutură, narcotice sau țigări pentru a vă „potoli nervii"? Dacă da, de ce nu recurgeți în schimb la puterea voinței?

Vă „cicălește" cineva, și dacă da, de ce?

Aveți un scop major bine definit și dacă da, care este el și ce plan ați elaborat pentru a-l atinge?

Suferiți de vreuna dintre cele șase frici esențiale? Dacă da, de care?

Sunteți în posesia vreunei metode care vă poate proteja de influența negativă din partea altora?

Vă folosiți autosugestia în mod deliberat pentru a gândi pozitiv?

Ce prețuiți mai mult, valorile materiale sau privilegiul de a vă controla propriile gânduri?

Sunteți ușor de influențat de către ceilalți în detrimentul propriei capacități de discernământ?

V-ați îmbogățit astăzi în vreun fel cunoștințele sau starea de spirit?

Priviți drept în față împrejurările care vă fac nefericit, sau ocoliți această responsabilitate?

Analizați toate greșelile și eșecurile și încercați să profitați de pe urma lor, sau adoptați atitudinea conform căreia aceasta nu este sarcina dumneavoastră?

Puteți enumera trei dintre cele mai dăunătoare slăbiciuni? Ce faceți pentru a le corija?

Îi încurajați pe alții să vă mărturisească grijile lor și îi compătimiți?

Selectați, din experiența zilnică, lecții sau influențe care vă impulsionează să avansați?

Este o regulă faptul că prezența dumneavoastră exercită o influență negativă asupra celorlalți?

Care dintre deprinderile celorlalți vă deranjează cel mai mult?

Vă formați propriile păreri sau vă lăsați influențat de alții?

Ați învățat cum să vă creați o stare de spirit prin care vă puteți proteja împotriva oricăror influențe descurajante?

Ocupația dumneavoastră vă inspiră credință și speranță?

Sunteți conștient că vă aflați în posesia unor forțe spirituale suficient de puternice pentru a vă da libertate de gândire în fața oricărei forme de frică?

Vă ajută religia să gândiți pozitiv?

Simțiți că e de datoria dv. să împărtășiți grijile celorlalți? Dacă da, de ce?

Dacă sunteți convins că „cine seamănă se adună", ce ați învățat despre dumneavoastră înșivă studiindu-vă propriul cerc de prieteni?

Ce legătură există — dacă ea există — între oamenii de care vă apropiați cel mai mult și nefericirile care vă lovesc?

Ar putea fi posibil ca o persoană pe care o considerați prietenă să vă fie, în realitate, cel mai înverșunat dușman, prin influența sa negativă asupra spiritului dumneavoastră?

Cu ajutorul căror criterii judecați cine vă este de ajutor și cine nu?

Vă sunt asociații apropiați superiori sau inferiori din punct de vedere mental?

Ce procent din cele 24 de ore ale zilei dedicați
- a. activității pe care o desfășurați
- b. somnului
- c. relaxării și jocului
- d. dobândirii de cunoștințe utile
- e. pierderii de vreme?

Care dintre cunoștințele dumneavoastră
- a. vă încurajează cel mai mult
- b. vă avertizează cel mai mult
- c. vă descurajează cel mai mult?

Care este cea mai mare grijă a dumneavoastră? De ce o tolerați?

Când cei din jur vă oferă sfaturi pe care nu le-ați cerut, le acceptați fără rezerve sau vă întrebați ce le motivează?

Ce doriți cel mai mult pe lume? Intenționați să îl obțineți? Sunteți în stare să vă subordonați toate dorințele acestui scop? Cât timp vă dedicați zilnic încercării de a-l transforma în realitate?

Vă răzgândiți adesea? Dacă da, de ce?

Terminați, de obicei, tot ceea ce începeți?

Vă impresionează ușor afacerile, titlurile profesionale, diplomele sau averea celor din jur?

Sunteți ușor influențați de ceea ce cred sau spun ceilalți despre dumneavoastră?

Lucrați în interesul celorlalți datorită statutului lor social sau financiar?

Cine credeți că este cea mai însemnată persoană în viață? În ce fel vă este superioară?

Cât timp ați dedicat studiului și răspunsului la aceste întrebări? (E nevoie de cel puțin o zi pentru a analiza și a răspunde la întreaga listă.)

Dacă ați răspuns sincer la toate aceste întrebări, știți mai multe despre dumneavoastră înșivă decât majoritatea celorlalți oameni. Studiați aceste întrebări cu atenție, reveniți la ele o dată pe săptămână vreme de luni întregi, și veți fi uluit de câte cunoștințe suplimentare de mare valoare pentru dumneavoastră veți fi dobândit doar răspunzând sincer la aceste întrebări. Dacă nu sunteți sigur/ă în ceea ce privește răspunsul la unele dintre aceste întrebări, cereți sfatul celor care vă cunosc bine, în special al celor care nu au nici un motiv să vă flateze, și vă veți vedea în oglinda ochilor lor. Această experiență va fi uluitoare.

Secțiunea de examinare

Evaluați-vă propria putere de îmbogățire

Testele și procedurile pe care le găsiți în această secțiune vor fi abordate *când veți fi bine pregătit*. Acest lucru implică:

1. *Citirea preliminară* a cărții DE LA IDEE LA BANI, în maniera descrisă în acest MANUAL AL CITITORULUI, apoi
2. *Citirea*, adnotarea și analizarea cărții DE LA IDEE LA BANI, după cum se explică în acest MANUAL AL CITITORULUI.

După ce veți fi făcut toate acestea cu conștiinciozitate, sunteți pregătit să treceți la această secțiune.

Luați în ordine chestionarele și celelalte materiale, așa cum sunt ele date. În unele cazuri, veți vedea că materialul se bazează pe DE LA IDEE LA BANI, sau este foarte apropiat de conținutul acestei cărți. Aceste lucruri se fac intenționat, și respectă tipare de învățătură verificate. Răspundeți la fiecare întrebare ca și cum ați vedea-o pentru prima dată. Respectați toate instrucțiunile. Evaluați-vă așa cum ați fost instruit să o faceți.

Prima examinare

Parcurgeți DE LA IDEE LA BANI pagină cu pagină. Treceți toate subtitlurile subliniate pe o listă specială, separat.

Puneți toate fișele pe masă. Cercetați-le și căutați scheme care vi s-ar putea potrivi. Alții au găsit modalități de acțiune imediată, de a se autocunoaște, de a-și planifica viața etc. Nu vă lăsați condus sau influențat de nimeni altcineva. Căutați un model care să vă aparțină doar DUMNEAVOASTRĂ. Dacă, vreme de câteva ore, nu-l puteți găsi, lăsați fișele deoparte și mai încercați după vreo trei zile.

Dacă vi se pare că nu există nici o schemă ce le leagă, revizuiți multele sublinieri pe care le-ați făcut în text. Veți găsi cu siguranță ceva care să le lege.

De fiecare dată când găsiți un astfel de model, treceți-l cu atenție în notițele dumneavoastră. Păstrați fișele și referiți-vă la ele mai târziu.

A doua examinare

Tabelul de mai jos enumeră cele zece cauze generale ale fricii. Nu vă opriți să vă gândiți dacă puteți fi „învinuit" că aveți vreuna dintre aceste frici, nu vă întrebați decât dacă ele vi se pot atribui. Evaluați-vă raportat la fiecare dintre ele, pe o scară de la 1 la 3, așa cum s-a indicat. Dacă simțiți în mod sincer că evaluarea dumneavoastră nu reprezintă un număr întreg, atunci ea va fi fracționară — fie 1,5, fie 2,5. Notați-vă evaluarea în ultima coloană pe dreapta. Când terminați, totalizați-vă nota la sfârșitul coloanei.

SURSELE FRICII	EVALUAȚI-VĂ FRICA			REZULTATUL
	1	2	3	
1. Frica de părinți ce datează din copilărie	Mi-era frică în general de mama, de tata sau de amândoi.	Mi-era frică de părinți din când în când.	Nu țin minte să-mi fi fost vreodată frică de părinți.	
2. Sentimentul neajutorării	Mă simt foarte neajutorat când mă confrunt cu anumite probleme.	Uneori, când mă confrunt cu anumite probleme mă simt neajutorat.	Mă simt aproape întotdeauna sigur pe mine când am de rezolvat probleme.	
3. Temerile legate de slujbă	Mi-e mereu frică să nu-mi pierd slujba (sau altă formă de venit).	Mă îngrijorează uneori securitatea slujbei mele.	Nu mi se zdruncină niciodată încrederea că-mi pot câștiga existența.	
4. Ce cred ceilalți despre dumneavoastră	Mă interesează întotdeauna părerea celorlalți despre mine.	Părerile celorlalți despre mine mă îngrijorează uneori.	Nu mă deranjează deloc ceea ce cred ceilalți despre mine.	
5. Oamenii agresivi din viața dumneavoastră	Agresorii mă sperie și mă deranjează întotdeauna.	Mă feresc de asemenea oameni.	Nu mă sperie nimeni.	
6. Animale inofensive; câini etc.	Nu mă pot abține să nu-mi fie frică de câini și pisici.	Câinii și pisicile îmi creează o ușoară stare de disconfort.	Animalele domestice nu mă înfricoșează niciodată.	
7. Nesiguranța în iubire	Mi-e mereu frică să nu pierd dragostea persoanei iubite.	Uneori mă tem să nu-mi pierd iubirea.	Am absolută încredere în relația mea amoroasă.	
8. Sănătatea	Mă tem mereu să nu contractez vreo boală gravă.	Când și când, ceva mă avertizează în legătură cu sănătatea mea.	Nu fac caz de propria mea sănătate.	
9. Hotărâri	Îmi ia multă energie mentală pentru a ajunge la o hotărâre.	Fac caz de puține hotărâri pe care trebuie să le iau.	Nu mă costă nimic să iau o decizie.	
10. Responsabilitatea	Dacă pot, nu-mi asum responsabilitatea.	Dacă trebuie, îmi asum responsabilitatea.	Accept fără probleme responsabilitatea, chiar o caut.	

A treia examinare

Tabelul de mai jos enumeră zece cauze pentru care sunteți considerat vinovat. Nu vă opriți ca să vă cântăriți „vina", dacă aceasta există, întrebați-vă doar dacă ea vi se potrivește. Evaluați-vă de la 1 la 3, așa cum v-am indicat, sau cu 1,5 sau 2,5 dacă simțiți sincer că acesta este rezultatul corect. Notați-vă evaluarea în ultima coloană din dreapta. Când ați terminat, faceți totalul rezultatelor intermediare la capătul coloanei.

SURSELE VINOVĂȚIEI	EVALUAȚI-VĂ VINA			REZULTATUL
	1	2	3	
1. Aveți tendința de a-i calomnia pe cailalți	N-am nici o reținere în a mânji reputațiile celorlalți.	Îi calomniam pe ceilalți înainte, dar m-am oprit.	N-am prejudiciat pe nimeni prin calomnii sau bârfe.	
2. Nu vă țineți promisiunile	Mi se pare inevitabil să-mi incalc promisiunile.	Așa era în trecut; azi, promisiunile mele înseamnă ceva.	Am fost întotdeauna atent să-mi țin promisiunile.	
3. Furați	Și ce? E o „sursă" de care am mare nevoie.	Furturile mele erau mici și de mică însemnătate, acum nu mai fur.	Nu fur nimic — nici măcar timpul cuiva.	
4. Sexul nu vă „satisface" niciodată	Așa a fost întotdeauna și așa va fi; sexul și vinovăția merg mână în mână	Uneori, simt că e ceva în neregulă în legătură cu sexul, dar nu mereu.	Consider sexul sănătos, natural și plăcut.	
5. Trăiți într-un cimitir de planuri	Nimic nu pare să corespundă vreodată planurilor pe care le.am făcut.	Îmi împlinesc unele ambiții.	Stabilindu-mi clar scopurile, aproape le și ating.	
6. Simțiți că i-ați dezamăgit pe ceilalți	Evident, alții sunt dezamăgiți de mine aproape în fiecare zi.	Când și când, dezamăgesc pe câte cineva.	Depășesc întotdeauna așteptările oamenilor.	
7. Vă neglijați familia	Mi-e rușine, dar știu că-i neglijez pe cei iubiți.	Uneori mă sustrag îndatoririlor față de familia mea.	Rudele mă consideră mereu cooperant și răbdător.	
8. Ocazii favorabile de lucru? Irosite!	Șanse favorabile? Le las să-mi scape printre degete.	Măcar încerc să obțin o slujbă bună.	Caut mereu slujbe mai bune.	
9. Mințiți în cuvinte și fapte	Îmi spun: N-am ce face.	I-aș putea minți sau înșela pe ceilalți.	Nu mint și nu înșel din principiu, orice s-ar întâmpla.	
10. Lăsați educația să vă treacă pe dinainte.	Am refuzat să recunosc faptul că educația este rentabilă.	Am făcut unele eforturi neînsemnate ce se leagă de obținerea cunoștințelor.	Am dobândit o cantitate însemnată de cunoștințe din cărți și din alte surse.	

A patra examinare

Tabelul enunță cele patru cauze comune ale dușmăniei. Privindu-vă cu cât de multă obiectivitate puteți, evaluați-vă de la 1 la 3 în ceea ce privește fiecare cauză; sau evaluați-vă cu 1,5 sau 2,5 dacă simțiți că vi se potrivesc evaluările aproximative. Notați-vă rezultatele în coloana din dreapta. Adunați-le în josul coloanei.

SURSELE DUȘMĂNIEI	EVALUAȚI-VĂ DUȘMĂNIA			REZULTATUL
	1	2	3	
1. Invidia față de ceilalți	Pur și simplu îi urăsc pe cei care au ceva ce mie îmi lipsește.	Am anumiți oameni pe care îi invidiez.	Nu invidiez nicodată pe nimeni.	
2. Gelozia	Când îmi pasă de cineva, sunt foarte gelos/geloasă.	Învăț să las deoparte gelozia meschină.	De ce să fiu gelos/geloasă? Nu pot să înțeleg acest lucru.	
3. Păstrând resentimente	Păstrez ranchiuna față de cineva sau ceva.	Uneori, dau frâu liber ranchiunii.	Rareori, aproape niciodată nu port ranchiună.	
4. Un temperament coleric	Atenție! Sunt mereu gata să explodez.	Mă pierd cu firea din când în când.	Mă enervez foarte greu.	
5. Lipsa de toleranță	Ori gândiți ca mine, ori altfel n-am nimic de-a face cu dumneavoastră.	Unii oameni care nu mă aprobă pot avea dreptate, în felul lor.	Divergențele de opinii și de manifestare adaugă savoare vieții.	
6. Lipsa de încredere	Toți sunt porniți „să-mi facă felul", nu am încredere în nimeni.	În unii oameni pur și simplu nu putem avea încredere.	Dacă mi se poate reproșa ceva, sunt prea credul.	
7. Înjunghierea pe la spate	Îmi place să-i prejudiciez pe alții, vorbind pe la spatele lor.	Uneori, raspândesc bârfe și zvonuri.	Astfel de fapte nu mă caracterizează în nici o măsură.	
8. Un ton și cuvinte dușmănoase	Prefer să fiu dur, indiferent dacă altora le place sau nu.	Tonul și cuvintele mele îmi trădează adesea temperamentul coleric.	Cuvintele mele sunt mereu blânde, iar tonul calm.	
9. Lipsa de răbdare	Am renumele de persoană căreia îi lipsește răbdarea și nu-mi pasă.	Din când în când, îmi pierd răbdarea.	Oamenii se pot baza pe răbdarea mea.	
10. O atitudine sarcastică	„Ies adeseori în față" prin sarcasmul meu.	Când și când mă simt sarcastic și mă exprim ca atare.	Sunt rareori sarcastic, și atunci doar pentru a scoate unele lucruri în evidență.	

A cincea examinare

Tabelul conține zece factori comuni care afectează încrederea în sine. Evaluați-vă față de fiecare dintre ei cu atenție și sinceritate. Evaluați-vă, cu rezultate fracționare (1,5 sau 2,5) dacă așa credeți că se cuvine. Notați-vă rezultatele în coloana din dreapta și totalizați-le la capătul coloanei. (Trebuie să fi remarcat până acum „suprapuneri" în aceaste examinări, legate de interdependența factorilor personalității dumneavoastră.)

SURSELE ÎNCREDERII ÎN SINE	EVALUAȚI-VĂ ÎNCREDEREA ÎN SINE			REZULTATUL
	1	2	3	
1. Un venit bun	Ceva mă împiedică să câștig suficient.	Mă descurc binișor, deși ar trebui să o duc mult mai bine.	Câștig bine și îmi place să cheltuiesc.	
2. Prea mulți cunoscuți	Nu-mi amintesc de cei pe care îi cunosc și oricum nu am nevoie de ei.	Am câțiva prieteni.	Am mai mulți prieteni decât sunt în stare să număr.	
3. Chipul și ținuta dumneavoastră	Spuneți-mi că sunt urât; o știu prea bine.	Mă consider pe linia de mijloc în ceea ce privește aspectul fizic.	Se spune că arăt bine.	
4. Inteligenta generală	Se pare că „nu am nimic în cap".	Aș spune că am o inteligență medie.	Știu că am un nivel ridicat de inteligență.	
5. Acceptarea în ochii celorlalți	Sunt sigur că oamenii mă evită.	Mai mult sau mai puțin mă descurc.	Oamenii doresc să-și petreacă vremea alături de mine.	
6. Curajul	Sunt un șoarece.	Când va fi nevoie, mă voi confrunta direct cu oamenii sau cu situațiile.	Nu mă sperie nimic.	
7. Vă faceți auzit în public	Eu nu!	Nu-mi place, dar uneori voi vorbi în public.	Îmi place să mă fac auzit și să vorbesc în public.	
8. Condiția fizică	Am o sănătate precară, abia mă târăsc.	Mă îmbolnăvesc uneori.	Sunt robust și rareori mă îmbolnăvesc.	
9. Credința în infinit	Ce este credința? Cine are nevoie de ea?	Uneori sunt credincios, alteori uit de credință.	Mă simt legat de forțe superioare.	
10. Atitudini stabile	Urgențele mă descompun.	S-ar putea să cedez dacă sunt supus la presiuni.	Pot să întâmpin aproape orice situație cu calm.	

A şasea examinare

Tabelul include zece factori *negativi* care îi împiedică pe oameni să dobândească o maturitate deplină. Evaluaţi-vă ca mai înainte, incluzând rezultate fracţionare 1,5 sau 2,5 dacă e nevoie. Notaţi-vă rezultatele în coloana din dreapta şi adunaţi-le la capătul coloanei.

SURSELE LIPSEI DE MATURITATE	EVALUAŢI-VĂ GRADUL DE MATURITATE			REZULTATUL
	1	2	3	
1. O aparenţă falsă	Fac adeseori cacialmale.	Uneori, mă ascund în spatele unei cacialmale.	Sunt ceea ce apar în faţa oamenilor.	
2. Puteri egoiste	Evident că îmi apăr mereu interesele.	Da, mă surprind uneori ca fiind egoist.	Mă interesează propria persoană, dar nu se poate vorbi de egoism.	
3. Mania persecuţiei	Ştiu că toţi vor să mă „înfunde".	Din când în când, mă întâlnesc cu câte cineva care doreşte să-mi facă rău.	Nu am duşmani şi nici motive să-mi fac duşmani.	
4. Lipsa autocontrolului	Orice lucru puţin însemnat mă surescitează.	Îmi pierd uneori autocontrolul.	Mă stăpânesc întotdeauna.	
5. Amânarea tuturor lucrurilor	Aşa sunt eu — lumea mă cunoaşte că amân mereu.	Uneori, amân lucrurile în loc să acţionez.	Fac lucrurile, şi le fac repede.	
6. Minimizarea rolului celorlalţi	Ador să-i calc pe ceilalţi în picioare.	Rareori minimizez rolul altora, dar rareori aduc laude.	Nu minimizez niciodată rolul celorlalţi, prefer să-i susţin şi să-i laud.	
7. Lauda de sine	Mi-au murit lăudătorii.	Dacă am făcut ceva demn de luat în seamă, îmi fac singur reclamă.	Las ca acţiunile mele să vorbească pentru ele însele.	
8. Cruzimea	O remarcă răutăcioasă îmi provoacă o mare plăcere.	Dacă cineva cere reacţia mea, o va avea.	Aproape întotdeauna, îi scutesc pe ceilalţi de remarci crude.	
9. O minte închisă	Bigot! Ştiu doar că am dreptate şi asta-i tot.	Nu vreau să mă cert pe anumite subiecte.	Poate că ştiu „ceea ce ştiu". Dar, dacă mi se oferă un argument valid, îmi voi schimba părerea.	
10. Autoabsolvirea de vină	Mi se potrivea perfect lista de alibiuri din DE LA IDEE LA BANI.	Folosesc alibiuri când îmi sunt la îndemână.	Nu folosesc decât alibiuri valide — şi pe acestea foarte rar.	

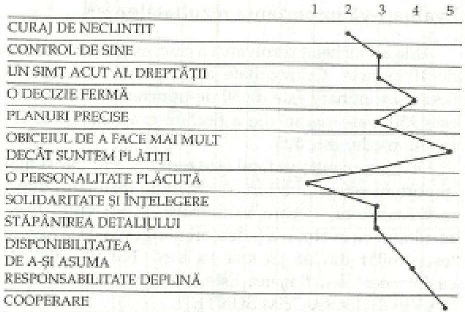
Evaluaţi-vă importanţa rezultatelor

Abia aţi încheiat rezolvarea a cinci examinări, fiecare de 10 puncte. Ce rezultate aţi obţinut? Maximul la fiecare examinare este de 50 de puncte; totalul maxim este 250; valoarea medie a fiecărei examinări este 25; totalul mediu este 125.

Desigur, rezultatul total este semnificativ, dar şi mai important este să luaţi în consideraţie rezultatul dumneavoastră pe fiecare examinare. Apoi corelaţi-vă rezultatul cu evaluarea (adeseori neriguroasă) la fiecare test similar din DE LA IDEE LA BANI. Nu vă calificaţi ca *Promovat* sau *Respins*. Este mult mai important să VĂ VEDEŢI AŞA CUM SUNTEŢI.

Transpuneţi-vă rezultatele semnificative pe un grafic

În Pasul 6 către îmbogăţire aţi fost supus unei examinări scurte a calităţilor dumneavoastră de conducător, evaluându-vă de la 1 la 5 în raport cu diferite calităţi. Revedeţi acel tabel şi trasaţi linii care să unească punctele obţinute, astfel încât să rezulte un grafic vertical. Iată un exemplu



Acum trasați un grafic asemănător pentru fiecare din cele cinci examinări pe care tocmai le-ați terminat. Dacă v-ați evaluat în vreun caz cu 1,5 sau 2,5, puneți un punct în centrul coloanei. Trasați linii care să unească punctele. Veți obține grafice foarte contorsionate și spectaculoase — și dacă ați avut tendința de a vă evalua pe mijloc, va deveni semnificativă platitudinea din graficele dumneavoastră. Întrebați-vă de ce! Dacă vă considerați de nivel mediu în aproape toate domeniile, asta înseamnă că nu doriți să vă cunoașteți mai bine.

Reveniți la toate cele șase grafice la intervale de o lună, vreme de șase luni. Reexaminați-vă în fiecare caz. Nu încape îndoială că veți schimba unele evaluări. De fiecare dată, trasați un grafic nou. Folosiți creioane sau pixuri colorate; sau, dacă nu mai aveți culori, folosiți linii întrerupte, punctate sau cu linie-punct. Pe o pagină ar trebui să faceți cam șase grafice. De asemenea, însemnați data la care ați trasat fiecare grafic. Mulți oameni sunt fascinați de aceste metode și simt că primesc astfel mult mai mult sprijin în dobândirea ușurinței de a se îmbogăți, așa că își dublează numărul examinărilor și continuă graficele și după încheierea unei perioade de șase luni.

Nu trebuie să vă judecați după primele rezultate, de „familiarizare". Bazați-vă pe grafice. Ele vă *reprezintă*.

Cum veți îndrepta fiecare grafic?

Ați observat, cu siguranță, că indicațiile pozitive, profitabile, sănătoase și care conduc spre îmbogățire sunt plasate spre dreapta. Pe măsură ce retrasați fiecare grafic, lună de lună, vă veți observa progresul prin deplasarea liniilor dumneavoastră către dreapta.

Ce veți face între timp în scopul garantării acelor progrese spre dreapta — a acelor indicații precise că vă stăpâniți propriul EU, care este singurul responsabil pentru îmbogățirea dumneavoastră?

Lista următoare, rezultată prin analizarea a sute de elemente, nu se leagă în mod intenționat de nici o trăsătură de caracter anume, de nici un aspect fizic sau capacitate precise. Ea are drept scop să vă facă să gândiți, în cazul fiecărui punct. Mi se potrivește? De ce?

Marcați fiecare afirmație pe care o verificați printr-o jumătate de semn de bifare — doar prin linia descendentă: \. Mai apoi, după ce v-ați angajat fără putință de a da înapoi în această direcție de acțiune, completați semnul, astfel: ✓. În acest fel, revenind la listă (căci trebuie să reveniți, de fiecare dată când vă întoarceți la graficele progresului dumneavoastră), orice semn incomplet vă va atrage atenția.

Acum citiți lista pentru prima dată, cu atenție și concentrare, și folosiți doar jumătate de semn.

Acțiuni concrete în vederea îmbunătățirii graficelor

Îmi voi analiza fricile.

Voi apela la sprijinul unei persoane care se poate descurca în situații care pe mine mă tulbură și voi învăța de la ea.

Voi apela la un sfetnic înțelept.

Voi renunța la reflectare și voi trece la acțiune.

Voi accepta posibilitatea că lucrurile ar putea lua o direcție greșită și voi elabora un plan pentru această situație.

Mă voi autosugestiona că am răbdare.

Nu voi mai bârfi, lovi pe la spate și defăima.

Îmi voi face prieteni printre cei cu care nu sunt de acord.

Mă voi controla: voi râde în loc să mă enervez.

Mă voi elibera de gândurile de răzbunare.

Nu voi mai râvni la ce au alții.

Voi trece de obstacolul geloziei.

Nu voi mai urî și voi încerca să pun în locul urii iubirea, sau măcar înțelegerea.

Voi învăța cum să mă relaxez.

Voi exersa iertarea.

Voi face suficient sport pentru a-mi menține o bună condiție fizică.

Mă voi ruga în felul pe care l-am descoperit în DE LA IDEE LA BANI.

Voi merge periodic la medic.

Nu îmi voi exagera nici un defect fizic și îmi voi reaminti cum alții au depășit aceste defecte, și chiar altele mai grave.

Voi citi cărți în domeniul meu, dar și cărți de divertisment.

Voi participa la cursuri pentru a-mi umple golurile din educație în scopul obținerii succesului și cele din educația dirijată spre domeniile care îmi plac.

Voi asista și la orice curs de interes general de care s-ar putea să am nevoie: spre exemplu, un curs de oratorie.

Voi fi mai atent la vestimentație și accesorii.

Mă voi înscrie în grupuri de dezbatere și în alte activități de grup.

Mă voi strădui să mă fac auzit la astfel de activități.

Voi căuta (și știu că voi găsi, ca mulți alții) energiile și capacitățile care provin dintr-o sursă cosmică.

Îmi voi dezvolta imaginația și o voi folosi pe mai departe ca pe o forță ce se va acorda cu cea a altor spirite.

Voi face lucrurile la momentul potrivit.

Voi face bine tot ce fac.

Nu voi face nici o cacialma, și deci nu voi avea motive să-mi fie rușine de faptele mele.

Îi voi ajuta pe ceilalți mai degrabă decât să-i întristez, voi evita cruzimea în vorbe, fapte sau atitudini.

Nu mă voi lăuda, oricât de tentat aș fi.

Nu voi forța pe nimeni să-mi împărtășească părerile.

Voi termina tot ce încep.

Mă voi respecta.

Îi voi respecta pe ceilalți.

Voi avea scopuri bine definite și planuri bine definite pentru a le împlini.

Mă voi elibera de sentimentul de vinovăție în ceea ce privește sexul.

Mă voi elibera de orice sentiment de vinovăție nedorit.

Mă voi considera întotdeauna ca fiind demn de ce este mai bun în viață.

Un formular de verificare special: Abilități generale care așteaptă șansa de a vă ajuta

Mulți se opresc prea devreme în drumul spre vârf pentru că nu se pricep la ceva la care ar fi putut să învețe să se descurce. Una dintre afirmațiile din lista precedentă vă atrăgea atenția asupra abilităților generale de care s-ar putea să aveți nevoie. Printre ele este capacitatea de *a citi rapid* și *a reține ceea ce citiți*. Această îndemânare are o valoare inestimabilă, căci *știința înseamnă putere*. Ca și toate priceperile generale menționate pe scurt aici, cititul rapid poate să nu se aplice în mod imediat. Nu se știe însă niciodată când vă va aduce un *progres* semnificativ și indispensabil.

Iată câteva indicii pentru cititul rapid. Ele reprezintă metode esențiale extrase din câteva cursuri de citire rapidă; dar s-ar putea ca și dumneavoastră să doriți să participați la un astfel de curs.

Citirea preliminară. Ați fost deja oarecum instruiți în citirea preliminară. Ea se reduce la căutarea unor indicii cu care autorul își presară cartea: cuprinsul, cuvântul înainte, subtitlurile, indexul ș.a.m.d.

Adnotările. Sublinierile și procedeele asemănătoare vă ajută să vă întoarceți și să preluați foarte repede orice informație care v-ar putea fi necesară. Vă și fixați faptele în minte când le subliniați.

Nu vă mișcați capul, degetele sau buzele în timp ce citiți. Nu vă mișcați decât ochii. Lăsați-vă ochii să urmărească fiecare rând, nu capul, nu degetul. Ochii dumneavoastră se mișcă la fel de repede ca și gândul, pe când capul, degetele și buzele nu pot, deci vă vor încetini ritmul lecturii dacă le lăsați pe ele să efectueze mișcarea.

Citiți pe verticală. În funcție de gradul de precizie cu care doriți să înregistrați cele citite, puteți citi pe mijlocul oricărui text tipărit, fără să vă uitați la fiecare literă din stânga și dreapta. Încercați, veți fi surprins de cât de bine veți înțelege.

Citiți în expresii. Acest lucru cere exercițiu. Totuși veți descoperi că o bună parte din ceea ce citiți se compune din expresii familiare, precum *„acest lucru cere exercițiu"*. Nu trebuie *să citiți* astfel de expresii: *le știți*. Extindeți procesul de privire a cuvintelor ca fiind integrate în expresii și în curând veți percepe patru sau cinci cuvinte ca o unitate.

Citiți primele și ultimele cuvinte. Judecați. Dați-vă seama că primul și ultimul paragraf dintr-o scrisoare sau un raport vă spun adesea ceea ce trebuie neapărat să știți. Primul sau primele două paragrafe din articolele obișnuite conțin „esența" poveștii și răspund la întrebările puse de vechii noștri prieteni CINE, DE CE, CE, CÂND, UNDE și CUM. Primul paragraf dintr-un editorial îi definește tema, ultimul indică poziția ziaristului.

Puneți întrebări; căutați răspunsuri. Când ați citit în prealabil o carte, sau primul și ultimul paragraf dintr-un articol de ziar sau de revistă, sau dintr-un raport, vă vin instantaneu întrebări. Apoi, revizuind materialul tipărit, căutați răspunsurile la acele întrebări. Nu trebuie să săriți nimic dacă nu doriți. Dar nu veți citi în adevăratul sens al cuvântului până nu ajungeți să răspundeți la măcar una dintre întrebările pe care vi le puneți.

Evident, citirea rapidă cere exercițiu. Ca și în cazul multor alte priceperi, ea se pliază rapid faptului că *știți* că sunteți în stare s-o faceți.

Alte priceperi ce se pot dovedi utile — și uneori se pot măsura în sume de un milion de dolari — sunt:

- Dactilografia
- Contabilitatea
- Noțiuni elementare de psihologie
- Noțiuni elementare în domeniile financiar și bancar
- Cele mai proaspete știri
- Capacitatea de conducere
- Oratoria
- Limbile străine
- Unele cunoștințe în domeniul artei
- Unele cunoștințe în domeniul muzicii
- Unele cunoștințe legate de vamă și acte
- Domenii tehnice și cunoașterea unor procese
- Antrenarea memoriei
- Capacitatea de a folosi lucrări de referință și biblioteci

O ultimă instrucțiune: RECAPITULARE

Ați citit DE LA IDEE LA BANI în conformitate cu instrucțiunile oferite în acest MANUAL AL CITITORULUI. Ați respectat toate indicațiile conștiincios. Ați dat toate testele. Acum — recapitulați.

Marile lecții ale succesului pun stăpânire pe eul profund, interior și se integrează în personalitatea cuiva prin recapitulări.

Unii neglijează recapitulările, nu revin asupra chestionarelor, nu își reîmprospătează memoria reluând testele. Astfel de oameni nu dau șanse de împlinire acestui proces care face minuni. Alții *sunt dispuși* să recapituleze și valorifică fiecare oră de recapitulare în mii de dolari și în multe alte forme de recompensă.

Sunteți stăpâni pe propria dumneavoastră soartă.

Motivațiile DUMNEAVOASTRĂ trebuie să VĂ propulseze

Nimeni nu poate gândi în locul dumneavoastră, nimeni nu poate acționa în locul dumneavoastră, nimeni nu poate reuși în locul dumneavoastră, cu excepția dumneavoastră. Bucurați-vă de acest lucru!

Rețineți: Mintea împlinește tot ceea ce poate concepe. DE LA IDEE LA BANI a motivat mai multe persoane să obțină succesul decât orice altă carte scrisă de un autor contemporan.

Toate secretele de care aveți nevoie pentru a face pasul DE LA IDEE LA BANI stau acum, fără putință de tăgadă, la dispoziția dumneavoastră.

ÎNSEMNĂRI PERSONALE

CUPRINS

Cuvânt înainte al editorului 5
Prefață 7
Introducere 15

GÂNDURILE SUNT LUCRURI 21

Edison l-a privit drept în față... • O ocazie neașteptată • Cel ce renunță prea devreme • Succesul este la un pas dincolo de înfrângere • Copilul ce a știut să stăpânească un om în toată firea • Un „da" ascuns în spatele unui „nu" • Cu o singură idee clară puteți obține succesul • „Îl vreau și-l voi avea" • Un poet a zărit adevărul • Un tânăr își prevede viitorul

Pasul 1 către îmbogățire
DORINȚA 37

Nu există cale de întoarcere • Și-a ars bărcile • Șase pași care transformă dorințele în aur • Principii în valoare de 100 de milioane de dolari • Marile vise se pot preschimba în bogăție • Ei și-au pus visele înaintea dorinței • Dorința transformă și „imposibilul" în realitate • Găsim o soluție • Nimic nu-l putea opri • O victorie asupra facultăților auditive • Băiatul „surd" îi ajută pe ceilalți • Dorința face minuni pentru o cântăreață

Pasul 2 către îmbogățire
CREDINȚA 55

Credința vă așteaptă s-o descoperiți • Nu există ghinion • Credința dă putere gândului • Gânduri ce vă guvernează mintea • Cinci pași către încrederea de sine • Puteți provoca dezastrul doar gândindu-vă la el • Marea experiență a iubirii • Dăruiește înainte să primești • Bogățiile cresc înăuntrul oamenilor

Pasul 3 către îmbogățire
AUTOSUGESTIA 75

Puterea materială a emoției • Imaginați-vă că ați putea obține bani • Inspirația vă va îndruma • Intră în scenă subconștientul dumneavoastră • De ce vă stăpâniți destinul

Pasul 4 către îmbogățire
CUNOȘTINȚELE SPECIALIZATE 83

Suficient de „ignorant" ca să facă avere • Este ușor să dobândiți cunoștințe • Unde să găsești cunoștințele • Studiul și autodisciplina • Nu e niciodată prea târziu să învățați • Contabilitate pe roți • Planul care a clădit o afacere • Și-a crutat zece ani din viață necesari „începutului" • Lumea iubește învingătorii • Nu lâncezіți în anonimat • Puteți rezista competiției

Pasul 5 către îmbogățire
IMAGINAȚIA 101

Sinteza și creația • Stimulați-vă imaginația • Natura ne spune secretul averii • Ideile devin averi • Lipsea un ingredient • Un milion de dolari într-o săptămână • Scop precis și planuri precise

Pasul 6 către îmbogățire
PLANIFICAREA ORGANIZATĂ 115

Înfrângerea vă face mai puternici • Puteți vinde servicii și idei • Unde începe conducerea • Cele unsprezece secrete ale șefului • De ce eșuează conducătorii • Multe domenii de condus • Cinci modalități de a obține o slujbă bună • Cum să pregătiți un „Dosar" sau un Curriculum vitae • Găsiți-vă slujba care să vă placă • Partenerul dumneavoastră este publicul • Puneți la punct trei modalități • Preferați să luați sau să dați? • Treizeci și una de căi spre eșec • Cum vă oferiți serviciile? • Ați promovat anul trecut? • Douăzeci și opt de întrebări foarte personale • Ocazii ce vă sunt foarte favorabile pentru a vă îmbogăți • Credeți în capital • Civilizația este clădită pe capital • Bogăția e pretutindeni — ocazii se găsesc peste tot

Pasul 7 către îmbogățire
HOTĂRÂREA 159

Părerea — un bun ieftin • Hotărâri ce fac istoria • Un incident în Boston • Minți ce încep să lucreze împreună • O hotărâre spontană schimbă cursul istoriei • Thomas Jefferson citește cu glas tare • Puterea unei minți hotărâte

Pasul 8 către îmbogățire
PERSEVERENȚA 173

Dorințele slabe aduc rezultate slabe • Magia „conștiinței banului" • Aveți un ghid din umbră • Înfrângerea — o condiție temporară • Oricine poate învăța să fie perseverent • Un „Inventar al perseverenței" din opt puncte • Oricine știe să critice • Ei au obținut succese prin propriile lor eforturi • Nu doreau decât să fie împreună • Patru pași către perseverență • Puteți fi ajutați de Inteligența Infinită?

Pasul 9 către îmbogățire
PUTEREA MINȚILOR SUPERIOARE 193

Secretul succesului împărtășit de Andrew Carnegie • Puteți folosi o cantitate mai mare de capacitate mentală decât cea care vă aparține • Nu aveți nevoie de un plan pentru sărăcie

Pasul 10 către îmbogățire
MISTERUL TRANSFERULUI ENERGIEI SEXUALE 202

Puterea copleșitoare a sexului • Stimuli mentali — Buni și Răi • Imaginația creatoare — al șaselea simț • O strategie plină de exuberanță • Vocea interioară • „Stând în așteptarea ideilor” • Aveți acces la sursa geniului • Energia sexuală este convertită • Se pierde multă energie sexuală • Natura ne oferă stimuli excelenți • Sexul și arta vânzării • Prea multe idei false despre sex • Lecția anilor rodnici • Doar de dumneavoastră depinde să deveniți un geniu • Atotputernica experiență a iubirii • Banalități ce vă pot distruge căsnicia • Cum devin puternice femeile

Pasul 11 către îmbogățire
SUBCONȘTIENTUL 229

Prima creație trebuie să fie gândul • Cum să vă valorificați emoțiile pozitive • Rugăciunea și subconștientul

Pasul 12 către îmbogățire
CREIERUL 238

Suntem guvernați de forțe necunoscute • Comunicarea intelectuală • Spirite „îngemănate”

Pasul 13 către îmbogățire
AL ȘASELEA SIMȚ 246

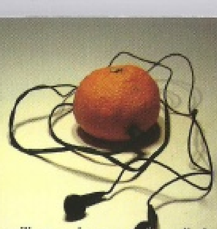
Prima mare cauză • Puteți angaja „sfetnici nevăzuți” • E momentul autosugestiilor • „Consiliul” închipuit • Cum să vă treziți al șaselea simț • Veți dobândi o mare putere nebănuită

CELE ȘASE STAFII ALE FRICII 256

Frica este doar o stare de spirit • Drumuri ce duc în direcții opuse • Analizați-vă spaimele • Șase simptome care demonstrează frica dumneavoastră de sărăcie • „Numai bani” • Vă e teamă de critică? • Șapte simptome care vă demonstrează frica de critică • Vă e teamă să nu vă îmbolnăviți? • Șapte simptome care vă demonstrează frica de boli • Vă e teamă să nu vă pierdeți iubirea? • Trei simptome care vă demonstrează frica de a nu vă pierde iubirea • Vă temeți de bătrânețe? • Trei simptome care demonstrează că vă e frică de bătrânețe • Vă e teamă de moarte? • Trei simptome care vă demonstrează frica de moarte • Îngrijorarea înseamnă frică • Gândul distructiv • Sunteți prea susceptibil? • Învățați să vă apărați! • Gândiți-vă înainte să răspundeți • Contribuția controlului mental • Folosiți aceste alibiuri? • Obiceiul ce ucide succesul

MANUALUL CITITORULUI 296

Secțiunea de examinare 348



Cel mai scurt drum de la idee la bani!

De la idee la bani a învățat în fiecare an milioane de oameni pașii simpli pentru realizări înalte și independență financiară. Mai mult decât o lucrare motivațională, cartea este o referință biografică și istorică, relatând viața, mediul și filozofia de succes ale lui Napoleon Hill. Cea mai mare valoare a acestei cărți nu constă numai în succesul financiar. Poate ajuta pe ORICINE să primească ceea ce își dorește de la viață.

Napoleon Hill a devenit unul dintre cei mai distinși autori ai lumii. A trecut de la jurnalistică la Drept, a lucrat pentru Andrew Carnegie și a devenit rapid un excelent confident și consilier pentru oameni de afaceri și președinți. Printre numeroșii săi asociați se numără Franklin D. Roosevelt, Mahatma Gandhi, Thomas Edison, Henry Ford și sute de alți lideri mondiali.

colecția
cărți cheie

2

Dale Carnegie spunea că *există patru căi, și numai patru, prin care putem avea contact cu lumea. Suntem evaluați și clasificați în funcție de ceea ce facem, cum arătăm, ce spunem și cum o spunem.*

Colecția Cărți Cheie a fost concepută tocmai pentru a vă ajuta să parcurgeți aceste patru căi, dezvăluind secretele de succes ale celor mai avizați autori în materie. Un ghid esențial pentru cei care își doresc să își atingă scopurile propuse și să aibă o viață fericită și echilibrată.

începi să afli
www.curteaveche.ro

25 lei

5 948486 000273